

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

TEORIJA MEDNARODNE MENJAVE,
ZNOTRAJPAŃOŹNA TRGOVINA –
PRIMER SLOVENIJE

Ljubljana, september 2003

VESNA ROMIČ

KAZALO

1. UVOD	1
2. SODOBNI MEDNARODNI EKONOMSKI ODNOSI.....	3
2.1. GLOBALIZACIJA	3
2.2. EKONOMSKE INTEGRACIJE	6
2.3. LIBERALIZACIJA TRGOVINSKIH TOKOV IN PROCES	9
PRILAGAJANJA	9
3. ANALIZA PRIMERJALNIH PREDNOSTI SLOVENIJE	11
4. ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA	14
4.1. KONCEPT PROIZVODNE DIFERENCIACIJE.....	14
4.2. HORIZONTALNA IN VERTIKALNA ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA	15
4.3. HORIZONTALNA IN VERTIKALNA ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA	16
TER STROŠKI PRILAGAJANJA	16
4.4. MENJAVA ENAKIH PROIZVODOV	17
4.5. DEJAVNIKI ZNOTRAJPAÑOŽNE MENJAVE	18
4.5.1. <i>Empirične raziskave o dejavnikih znotrajpanožne menjave</i>	19
4.6. ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA IN NEPOSREDNE TUJE NALOŽBE.....	21
4.6.1. <i>Empirične raziskave o vplivu neposrednih tujih investicij na znotrajpanožno menjavo blaga</i>	23
5. ANALIZA ZNOTRAJPAÑOŽNE TRGOVINE SLOVENIJE	24
5.1. DEFINIRANJE PANOGE TER IZBIRA STATISTIČNE	25
KLASIFIKACIJE PROIZVODOV	25
5.2. OSNOVNI KAZALCI ZNOTRAJPAÑOŽNE TRGOVINE V SLOVENIJI.....	26
5.2.1. <i>Merjenje znotrajpanožne trgovine in Grubel-Lloydov indeks</i>	26
5.2.2. <i>Merjenje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine in indeks povprečnih cen</i>	30
5.2.3. <i>Merjenje mejne znotrajpanožne trgovine in Brühlhartov indeks</i>	32
6. SKLEP.....	37
SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC	40
LITERATURA	41
VIRI	42

1. UVOD

Diplomsko delo je znotraj ekonomskih znanosti uvrščeno v področje teorije mednarodne menjave, natančneje v področje novih teorij mednarodne menjave. Potreba po novih teorijah se je pojavila v drugi polovici prejšnjega stoletja, ko nastanka, poteka in strukture mednarodne blagovne menjave ni bilo več moč razložiti s klasično Ricardovo teorijo primerjalnih prednosti ali Heckscher-Ohlinovim modelom. Mednarodne menjave torej ni bilo več moč opredeliti kot medpanožno trgovino s homogenimi proizvodi, do katere pride zaradi razlik v primerjalnih prednostih ekonomskih prostorov. Delež menjave diferenciranih proizvodov oziroma delež znotrajpanožne menjave v celotni mednarodni trgovini je namreč naglo rasel.

Znotrajpanožno trgovino lahko nedvomno označimo kot fenomen sodobne mednarodne trgovine. Vedno večji del trgovine med industrializiranimi državami namreč poteka s proizvodi, ki so substituti, tako z vidika uporabljenih proizvodnih inputov kot tudi z vidika potrošnje. Visoke vrednosti deležev znotrajpanožne menjave so tako značilne za razvite države s približno enakim bruto domačim proizvodom na prebivalca ter nizkimi stopnjami omejitev v medsebojni trgovini, bodisi zaradi transportnih stroškov ali pa omejitev trgovinske politike.

Cilj diplomskega dela je preveriti uporabnost indikatorjev primerjalnih prednosti in indikatorjev znotrajpanožne menjave za presojo možnega obsega stroškov, ki nastanejo zaradi strukturnega prilagajanja gospodarstva, ko se le-to zunanjeekonomsko odpira – liberalizira in/ali vstopa v različne oblike ekonomskih integracij.

V diplomskem delu sem v drugem poglavju znotrajpanožno menjavo sprva poskušala umestiti v vzorec sodobnih ekonomskih odnosov, katerega glavni determinanti sta proces globalizacije in integracije ekonomskih prostorov. V obeh procesih sem želela izpostaviti vpliv, ki ga imata na spremenjeno strukturo mednarodne menjave v zadnjih desetletjih. Spremenjena struktura mednarodnih trgovinskih tokov pa terja tudi določene spremembe v proizvodnji, spremembe proizvodnih funkcij oziroma spremembe v zaposlitvi proizvodnih dejavnikov. Spremembe nadalje terjajo stroške prilagoditve, ki jih delimo na družbene in privatne. Ker so družbeni in privatni stroški prilagoditve težko merljivi, lahko za njihovo oceno uporabimo tudi delež znotrajpanožne menjave v celotni zunanji trgovini določene države. Slednje dejstvo je tudi podlaga za empirično analizo v diplomskem delu.

Kljub že na začetku omenjeni omejeni razlagalni moči klasičnega koncepta primerjalnih prednosti njegovega pomena ne gre zanemarjati. V tretjem poglavju se tako lotim empiričnega merjenja primerjalnih prednosti Slovenije v odnosu do Evropske Unije. Izbiri je botrovalo dejstvo, da je Slovenija, kljub še ne polnopravnemu članstvu, že močno vpeta v trgovinske tokove z Evropsko unijo in da je izvoz v petnajsterico držav članic strateški cilj večine slovenskih izvoznih podjetij. Z analizo sem želela definirati panoge, v katerih

Slovenija v odnosu do Evropske Unije izkazuje primerjalne prednosti, ugotoviti iz kje te ugotovljene primerjalne prednosti izhajajo in kaj pomenijo v luči stroškov prestrukturiranja slovenskega gospodarstva.

V četrtem poglavju navajam in razlagam vzroke nastanka, pojavne oblike in dejavnike znotrajpanožne menjave. Ključen je koncept diferenciacije proizvodov. Glede na horizontalno diferenciacijo proizvodov, to je razlikovanje proizvodov glede na zunanje značilnosti oziroma lastnosti, in vertikalno diferenciacijo proizvodov, to je razlikovanje proizvodov glede na kakovost, ločimo dva tipa znotrajpanožne trgovine: horizontalno in vertikalno. Gledano z že omenjenega vidika stroškov prilagajanja je ločevanje obeh tipov znotrajpanožne trgovine povezano tudi z razliko v višini stroškov prilagajanja v procesu proizvodne specializacije. Čeprav je znotrajpanožna trgovina definirana kot menjava diferenciranih dobrin, razložim zakaj lahko poteka tudi kot menjava enakih dobrin. Poglavje nadaljujem z dejavniki znotrajpanožne trgovine, ki jih delimo na državno specifične in industrijsko specifične. Na koncu poglavja izpostavim še neposredne tuje naložbe kot dejavnik znotrajpanožne menjave. Posebno pozornost namenjam mednarodno integriranim neposrednim tujim naložbam v obliki multinacionalnih korporacij, ki so gonilo sprememb v strukturi in naravi mednarodne blagovne menjave, saj pospešujejo menjavo vmesnih proizvodov in trgovino znotraj korporacij. Kljub temu, da trgovina znotraj mrež multinacionalnih podjetij predstavlja le del celotne znotrajpanožne menjave, je dokazano, da je interna delitev dela multinacionalnih korporacij glavni sprožilec sprememb v strukturi znotrajpanožne menjave.

Drugi analitični del diplomske naloge je vsebovan v petem poglavju, kjer predstavim rezultate analize znotrajpanožne menjave Slovenije v obdobju med leti 1999 in 2002. Cilj analize je bil, tudi s pomočjo rezultatov analiz drugih avtorjev iz prejšnjih obdobj, ugotoviti kako se je spreminjala struktura slovenske zunanje trgovine v devetdesetih letih prejšnjega stoletja in začetku tega stoletja, torej v obdobju, ko je Slovenija postopoma sproščala omejitve pri mednarodnem trgovanju. Na rezultate gledam predvsem z vidika stroškov prilagajanja, saj je spreminjanje obsega znotrajpanožne menjave in njenega deleža v celotni mednarodni menjavi Slovenije lahko primeren indikator višine stroškov prilagajanja, ki jih terja prestrukturiranje proizvodnje ob vse intenzivnejšem vključevanju Slovenije v mednarodne trgovinske tokove. Po definiciji panoge in argumentih za izbiro statistične klasifikacije proizvodov, predstavljam rezultate analize oziroma osnovne kazalce znotrajpanožne trgovine v Sloveniji, to so Grubel-Lloydov indeks, indeks povprečnih cen in Brühlhartov indeks.

2. SODOBNI MEDNARODNI EKONOMSKI ODNOSI

Kakšni so sodobni mednarodni ekonomski odnosi? »Rečemo lahko, da so po vsebini in obliki zelo razvejani, da se po obsegu in vrednosti hitro razvijajo, hitro raste tudi število sodelujočih gospodarskih subjektov in število ekonomskih prostorov.« (Kumar, 1999, str. 26).

Na mednarodne ekonomske odnose lahko gledamo z vidika mednarodnih ekonomskih tokov in mednarodnih ekonomskih zvez. V zadnjih desetletjih smo priča korenitim spremembam v obsegu in strukturi tako mednarodnih ekonomskih tokov kot tudi mednarodnih gospodarskih zvez. Glavno gonilo kolesja sprememb je nedvomno proces globalizacije ter rastoča soodvisnost in povezanost različnih ekonomskih prostorov.

2.1. GLOBALIZACIJA

Globalizacija je zmanjšanje segmentacije svetovnega trga in večanje medsebojne odvisnosti nacionalnih trgov (Siebert, 1999, str. 8), kar vodi k razvoju enotnega svetovnega trga (Shirakawa et al., 1997, str. 2). Na makroekonomskem nivoju se pojem »globalizacija« nanaša na pojav novih vzorcev v mednarodni menjavi proizvodov in znanja (Vickery, 1996, str. 83). Globalizacija je proces, ki temelji na pobudi poslovnih subjektov in na prepričanju, da svet postaja bolj homogen; razlike med nacionalnimi trgi se izgubljajo in bodo za nekatere tržne segmente izginile (Czinkota et al., 2001, str. 428).

Iz zgornjih definicij pojma globalizacija lahko razberemo ključne faktorje oziroma procese, ki bi jih lahko opredelili kot rdečo nit diplomskega dela in so vsebovani tudi v cilju diplomskega dela, to so: spremenjena struktura mednarodne menjave, spremenjeni pogoji konkurence, zmanjševanje in odpravljanje nacionalnih in trgovinskih barier, liberalizacija, integracija. Proces globalizacije je motor kolesja sprememb, ki pomembno vpliva na posamična gospodarstva, predvsem z vidika liberalizacije trgovinskih tokov in pospešene integracije ekonomskih prostorov – oba procesa pa terjata prestrukturiranje gospodarstev in povzročata s tem povezane stroške.

Kot glavne gonilne sile globalizacije lahko opredelimo tri tendence (World Trade Report 1998, 1998, str. 35-36):

- Tehnološke spremembe. Hiter razvoj računalniške, informacijske in telekomunikacijske tehnologije je dodatno zmanjšal vpliv časa in geografskih razdalj na zmožnosti posameznikov in podjetij, da medsebojno sodelujejo in trgujejo v svetovnih razsežnostih. In tako kot je tehnični napredek omogočil preseči omejitve, katere dobrine so lahko proizvedene in kje so lahko proizvedene, tako je razvoj v transportni tehnologiji zmanjšal razdalje med ljudmi in podjetji in močno povečal paleto dobrin, s katerimi se lahko trguje. V zadnjem času so predvsem nižji transportni stroški in telekomunikacije omogočile večji obseg menjave storitev, od turističnih do finančnih storitev. Tako je na

primer prodaja preko Interneta eden izmed novejših stebrov brezmejne globalne ekonomije.

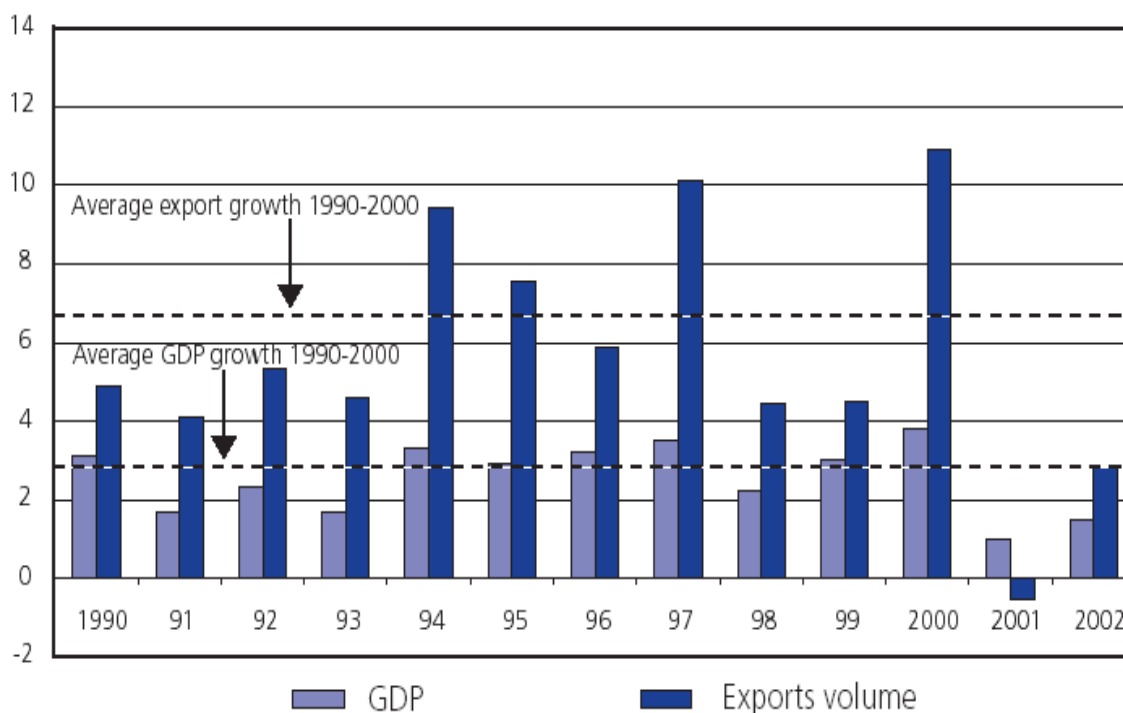
- Vedno večje število vlad sprejema politiko liberalizacije zunanje trgovine, odprtje nacionalnih trgov in odstranjevanje regulatornih ovir, ki omejujejo mednarodno ekonomsko aktivnost. Številne države so tako povečale svojo odvisnost od mednarodnih trgov, vse z namenom večje rasti in razvoja. Ključno vlogo v procesu liberalizacije ima sistem GATT/WTO (»General Agreement on Tariffs and Trade / World Trade Organisation«), katerega delovanje je osredotočeno na regulativo blagovne menjave ter investicij. Sistem GATT/WTO je v osmih krogih multilateralnih pogajanj bistveno vplival na proces eliminacije trgovinskih ovir. Carinske tarife v visoko industrializiranih državah so se znižale iz visokih dvošteviličnih števil v obdobju neposredno po drugi svetovni vojni, na manj kot 10% v poznih šestdesetih letih prejšnjega stoletja, do manj kot 4% po zadnjem, urugvajskem, krogu pogajanj. Pravila trgovanja in investicij v zvezi s storitvami so definirana v okviru sistema GATS (»General Agreement on Trade in Services«). Pomemben faktor v procesu globalizacije je liberalizacija finančnih in kapitalskih trgov, tudi z vidika razpoložljivosti in dosegljivosti virov financiranja.
- Kombinacija novih tehnologij in odprtih trgov je omogočila poslovnemu sektorju v številnih državah internacionalizirati svoje aktivnosti in tako splesti svetovno mrežo medsebojno povezanih entitet. Liberalizacija je omogočila številnim podjetjem globalizirati proizvodnjo s pomočjo neposrednih tujih investicij, ki so nadalje pomenile še večjo iniciativo za trgovanje. Nerazumljive razsežnosti razvoja pretoka informacij so omogočile podjetjem locirati različne faze proizvodnega procesa v različnih državah in regijah in pri tem še vedno ohraniti enovito korporacijsko identiteto. Posledica prenosa različnih faz proizvodnega procesa na številne podružnice ali druga podjetja po svetu je tudi prenos delovnih mest, tehnologije, kapitala in znanja. Vse manj proizvodov je danes lahko proizvedeno izključno na osnovi nacionalnih inputov. Če vzamemo za primer avtomobilsko industrijo, je v proizvodnjo enega ameriškega avtomobila vključenih devet držav, ki so vpletene bodisi v proces proizvodnje, oglaševanja ali prodaje. 30% vrednosti avtomobila pripada Koreji za montažo, 17,5% pripada Japonski za komponente in napredno tehnologijo, 17,5% Nemčiji za dizajn, 4% Tajski in Singapurju za majhne dele, 2,5% Veliki Britaniji za oglaševanje in prodajne storitve ter 1,5% Irski in Barbadosu za procesiranje podatkov. To pomeni, da je le 37% vrednosti tega ameriškega avtomobila generirano v samih Združenih državah Amerike. Omenjeni primer kaže, kako je delovanje svetovne ekonomije močno odvisno od različnih režimov mednarodne menjave blaga, storitev in investicij.

Oceno vseh pozitivnih posledic, ki jih prinaša odstranjevanje trgovinskih ovir, je težko podati. Razlog so problemi inherentni različnim statističnim metodologijam ter različni faktorji, ki vplivajo na končni ekonomski rezultat, v praksi pa jih je težko identificirati, še težje pa kvantificirati. Na splošno kljub vsemu velja, da države, ki liberalizirajo bolj, pridobijo več. Pri čemer velja poudariti, da praksa kaže, da so največji pozitivni učinki liberalizacije trgovine

vidni šele čez čas, in sicer skozi povečano investicijsko aktivnost in ekonomsko rast (World Trade Report 1998, 1998, str. 42).

Eden izmed indikatorjev vpliva procesa globalizacije na svetovno trgovino je lahko tudi rast svetovnega izvoza v primerjavi s svetovno proizvodnjo. Trend rasti v obdobju med leti 1990 in 2002 prikazuje slika 1.

Slika 1: Rast obsega svetovne blagovne trgovine in proizvodnje, 1990-2002^a



^aOpomba: Enota mere na horizontalni osi so leta, na vertikalni osi pa odstotki.

Ang. Exports volume = izvoz;

Ang. GDP = bruto domači proizvod;

Ang. Average export growth 1990-2000 = povprečna rast izvoza v obdobju 1990-2002;

Ang. Average GDP growth 1990-2002 = povprečna rast bruto domačega proizvoda v obdobju 1990-2002

Vir: World Trade Report 2003.

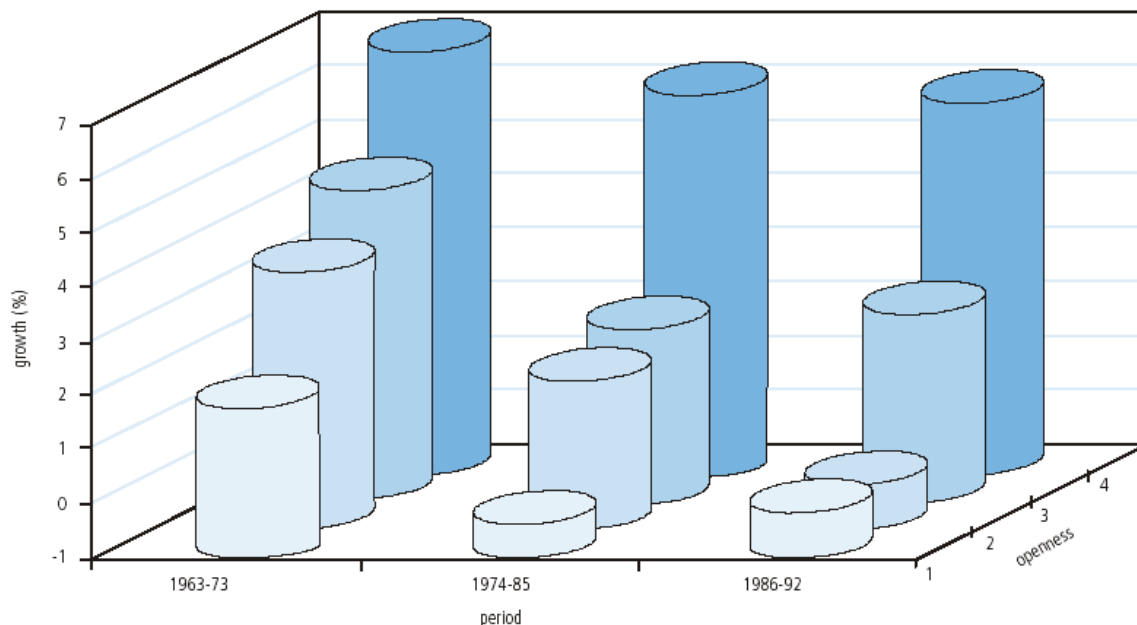
Da države, ki liberalizirajo bolj, pridobijo več, potrjujejo tudi empirične raziskave, ki kažejo na pozitivno povezavo med odprtostjo narodnega gospodarstva in njegovo ekonomsko rastjo (World Trade Report 1998, 1998, str. 42). Slika 2 kaže razvrstitev 41 držav v razvoju v štiri kategorije, glede na trgovinsko usmerjenost, in sicer:

- (1) močna notranja usmerjenost,
- (2) zmerna notranja usmerjenost,
- (3) zmerna zunanja usmerjenost,
- (4) močna zunanja usmerjenost.

Stopnja odprtosti gospodarstva (merjena z zgoraj definirano lestvico od 1 do 4) je primerjana s povprečno rastjo dohodka na prebivalca v opazovanih 41 državah v treh obdobjih: 1963-73,

1974-85 in 1986-92. Slika 2 povsem jasno kaže sledeče: zunanje trgovinsko orientirane države v povprečju rastejo hitreje kot notranje trgovinsko orientirane države.

Slika 2: Povezava med stopnjo trgovinske odprtosti ekonomskega prostora in stopnjo rasti dohodka na prebivalca na vzorcu 41 držav v razvoju v obdobjih 1963-73, 1974-85, 1986-92^b



^bOpomba: *Ang. Growth = rast;*
Ang. Period = obdobje;
Ang. Openess = odprtost.

Enota mere na osi x so označena obdobja v letih, na osi y so odstotki, na osi z pa stopnja odprtosti gospodarstva, merjena z lestvico od 1 do 4 (razlago glej zgoraj).

Vir: *World Trade Report 1998.*

2.2. EKONOMSKE INTEGRACIJE

»Gospodarsko povezavo držav, ki po medsebojnem dogovoru oblikujejo skupni ekonomski prostor, pogosto imenujemo ekonomska (gospodarska) integracija. Vsebinsko je lahko ekonomska integracija držav dokaj različna, odvisno od stopnje povezanosti članic.« (Kumar, 1999, str. 23). Ekonomski prostor lahko v tem kontekstu razumemo kot skupne pogoje gospodarjenja večih držav (Kumar, 1999, str. 18).

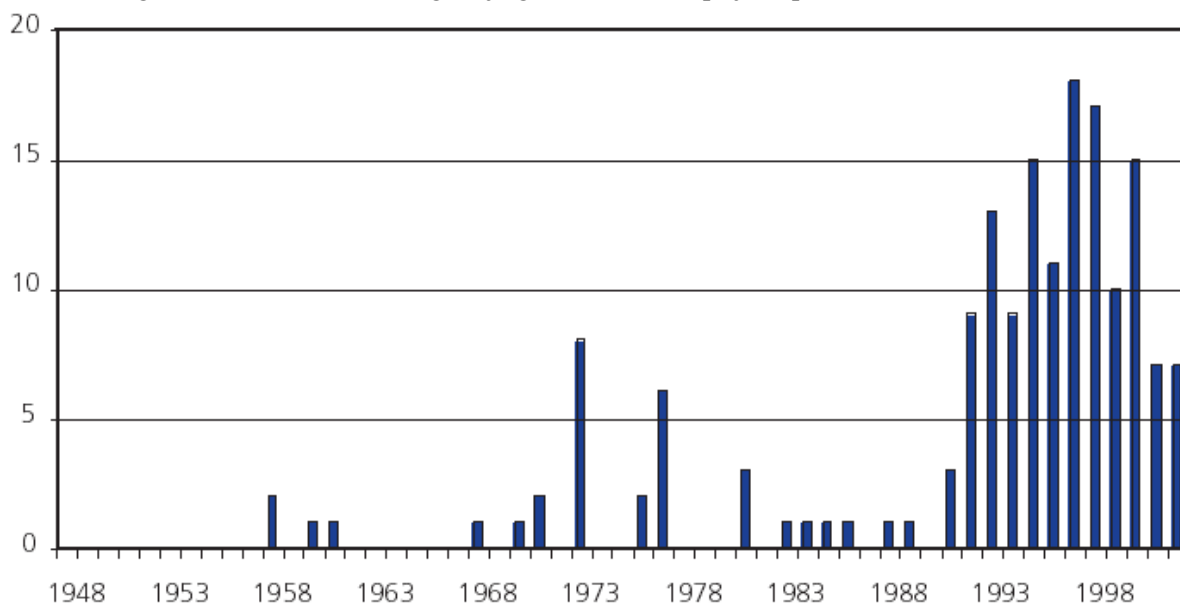
GATT članice WTO s t.i. »pravilom največje ugodnosti« (MFN oziroma »most favored nation principle«) zavezuje, da pogoji izvoza dveh držav članic nikakor ne smejo biti različni oziroma, da mora biti kakršenkoli dogovor o odpravi ali zmanjšanju trgovinskih ovir med dvema članicama simultano razširjen na multilateralni nivo, torej nivo vseh držav članic WTO (Ray, 1998, str. 713). Izjemo temu pravilu definira člen XXIV., ki pravi, da skupine držav, ki bi želele implementirati lastne trgovinske sporazume, ne da bi bile ugodnosti, ki izvirajo iz teh sporazumov, deležne tudi tretje države, lahko to storijo le v primeru, ko se

dogovorijo za ustanovitev prostih trgovinskih con (Ray, 1998, str. 713). Možnost »obhoda« pravila največje ugodnosti je močno povečalo privlačnost regionalnih ekonomskih integracij.

Nekako v drugi polovici prejšnjega stoletja je bilo v svetu zaznati vse močnejše težnje držav po ekonomskem integriranju. Te težnje v zadnjem desetletju nikakor niso ugasnile in tudi ekonomske integracije in stopnja povezanosti držav znotraj njih niso stagnirale – trend povezovanja ekonomskih prostorov v večje entitete je vse močnejši in ekonomske integracije že krojijo ureditev prihodnjih ekonomskih odnosov v svetu.

»Konec leta 2002 je bilo pri WTO prijavljenih skupno 259 regionalnih ekonomskih integracij, od tega je trenutno delujočih 176 integracij, nadaljnjih 70 naj bi delovalo, vendar pri WTO niso prijavljene, 70 integracij pa je sicer prijavljenih, vendar so pogoji integriranja še v procesu pogajanj. Regionalne ekonomske integracije med državami v razvoju predstavljajo 30-40% trenutno delujočih regionalnih ekonomskih integracij, vključno s tistimi, ki pri WTO še niso prijavljene. Število regionalnih ekonomskih integracij med razvitimi državami in državami v razvoju se z leti povečuje.« (World Trade Report 2003, 2003, str. 46). Že na prvi pogled lahko ugotovimo, da so zgoraj navedeni podatki precej ohlapni, po čemer lahko sklepamo, da je področje integriranja tako zelo dinamično, da niti organizacija kot je WTO ne more zagotoviti točnih podatkov niti o številu integracij, ki dejansko delujejo niti o tistih, ki so še v procesu pogajanj. Slika 3 kaže število regionalnih ekonomskih integracij, ki so konec leta 2002 dejansko delovale in so bile prijavljene pri WTO, glede na datum prijave pri WTO.

Slika 3: Regionalne ekonomske integracije glede na datum prijave pri WTO^c



^cOpomba: Upoštevane so le regionalne ekonomske integracije, ki so bile do konca leta 2002 prijavljene pri WTO in so tudi dejansko delovale.

Enota mere na osi x so leta, na osi y pa število prijavljenih integracij v letu.

Vir: World Trade Report 2003.

Na sliki 3 vidimo, da se je prvi, sicer majhen, val ekonomskega povezovanja oziroma integriranja držav zgodil v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja. Večino teh integracij so formirale države v razvoju, ki so se v tistem času osamosvojile in nato medsebojno povezale. Izkazalo se je, da se številne ekonomske integracije med državami v razvoju niso obdržale. Drugi val množičnega ekonomskega integriranja držav bi časovno lahko opredelili nekako ob koncu urugvajskega kroga pogajanj v okviru GATT (1993) in ustanovitve WTO (1995). Očitno je liberalizacija mednarodnih trgovinskih tokov v okviru sistema GATT/WTO spodbudno vplivala na odločitev držav za sočasno integracijo.

Primeri ekonomskih integracij so (Hill, 2001, str. 237-254):

- o v Evropi EU - Evropska Unija (European Union), EFTA - Evropsko področje proste trgovine (European Free Trade Area) in CEFTA - Centralno evropsko področje proste trgovine (Central European Free Trade Area);
- o v Severni in Južni Ameriki NAFTA – severnoameriško področje proste trgovine (North American Free Trade Association) in MERCOSUR – južnoameriški skupni trg (Southern Common Market);
- o v Aziji ASEAN – združenje jugovzhodnih azijskih narodov (Association of Southeast Asian Nations).

Vzrokov vse večjih teženj držav po vstopu v ekonomske integracije je več. Politični razlog, ki je med ostalim tudi prevladoval v Evropi po koncu hladne vojne, je želja po večjem ekonomskem in političnem sodelovanju. Politično povezovanje pomeni zavezanost k miru in povečevanju regionalne varnosti. Drugi razlog je percepcija večine vlad, da je povezovanje nujno. Nujno predvsem iz vidika, da je bolje biti v integraciji, kot pa zunaj nje. Obstaja namreč strah, da ostati majhen in nepovezan na regionalnem nivoju avtomatično postavlja domače proizvajalce v slabši položaj proti tujim konkurentom z velikimi obsegi proizvodnje. V podjetniškem okolju velja, da so vse pomembnejši učinki ekonomij zunanjega obsega (»Economies of scope«), ki jih je lažje dosegati na velikih notranjih ali odprtih oziroma integriranih trgih. V zadnjih letih sta se proces regionalne in multilateralne liberalizacije dopolnjevala in mnoge države v regionalnih povezavah vidijo priložnost pridružiti se že doseženi liberalizaciji na multilateralnem nivoju. Po drugi strani pa članstvo v ekonomski integraciji daje državam boljši pogajalski položaj v bilateralnih ali multilateralnih pogajanjih o liberalizaciji z državami izven integracije, tudi znotraj organizacij kot na primer WTO.

Pomembnost regionalnih integracij, ki odpravljajo medsebojne trgovinske in druge ovire članic, kaže tudi dejstvo, da v zadnjem desetletju obseg menjave znotraj regij raste hitreje kot obseg menjave med regijami (Bowen, Hollander, Viaene, str. 33). Trgovina znotraj ekonomskih integracij Evropske Unije, članic EFTA, CEFTA in NAFTA je predstavljala 36% celotnega svetovnega izvoza v letu 2001 (International Trade Statistics 2002, 2002).

V teoriji mednarodne menjave Hekscher-Ohlin-Samuelson teorija (HOS teorija) predvideva nastanek mednarodne menjave med ekonomskimi prostori zaradi razlik v relativnem obilju

proizvodnih dejavnikov (Lindert, 1991, str. 35). Razlike v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov so vzrok za začetne razlike v cenah proizvodov, ki so nadalje vzrok za potek mednarodne menjave. V današnjem času HOS teorija ni več zmožna dati zadovoljivih razlag za potek mednarodne menjave, saj velika večina svetovne trgovine poteka med gospodarstvi, ki so si podobna tako po razpoložljivosti proizvodnih faktorjev, kot tudi po strukturi proizvodnje ter značilnostih in strukturi potrošnje. Ugotovimo, da države, ki so si v vseh pogledih, ki sicer določajo primerjalne prednosti, identične, še vedno trgujejo. In ne samo da trgujejo, se tudi vedno bolj medsebojno povezujejo v ekonomske integracije in znotraj njih z zmanjševanjem trgovinskih ovir le še povečujejo obseg medsebojne menjave. Torej bolj ko so si države med seboj podobne, večjo iniciativo kažejo po združevanju tako na političnem kot tudi (in predvsem) na ekonomskem nivoju in izkazujejo vse večji obseg medsebojne trgovine. Pri čemer velja poudariti, da je velik del menjave med razvitimi gospodarstvi znotrajpanožne menjave, torej menjave diferenciranih dobrin, medtem ko je menjava med razvitimi gospodarstvi in državami v razvoju predvsem medpanožna (World Trade Report 1998, 1998, str. 48).

2.3. LIBERALIZACIJA TRGOVINSKIH TOKOV IN PROCES PRILAGAJANJA

Pozitivni učinki liberalizacije trgovinskih tokov so neizogibno lahko doseženi le preko sprememb v procesu proizvodnje in sprememb v povpraševanju. V procesu spreminjanja in prilagajanja lahko pride do začasne nezaposlenosti proizvodnih dejavnikov, kar nadalje lahko rezultira v začasnem izpadu proizvodnje in dohodka. Izgube in stroški so večji, bolj ko je potrebno zelo specifične in visoko specializirane proizvodne dejavnike prilagoditi njihovi novi uporabi. Visoko specializirani tehnik v proizvodnji jekla bo zagotovo potreboval veliko časa preden bo lahko enak dohodek kot prej ustvaril na novem delovnem mestu. Prav tako je potrebno veliko časa in stroškov za preusmeritev kapitala iz proizvodnje jekla v proizvodnjo računalnikov. Ti stroški so imenovani tudi družbeni stroški prilagoditve (»social costs of adjustment«) (World Trade Report 1998, 1998, str. 46). Potrebno jih je vključiti v analizo stroškov in pozitivnih učinkov (»cost-benefit« analiza) liberalizacije, pri čemer so ti stroški seveda smiselni samo dokler ne presegajo pozitivnih učinkov, doseženih s sprostitvijo trgovinskih tokov. Standardna mera družbenih stroškov prilagoditve je vrednost izgubljene proizvodnje v procesu prehoda na nove dolgoročne proizvodne funkcije, torej v času ko sta kapital in delo strukturno nezaposlena. Družbeni stroški prilagoditve se lahko na primer kažejo kot počasnejša rast BDP ali celo upadanje BDP.

Stroške prilagoditve lahko opazujemo tudi na nivoju posameznika, ki se mora prilagoditi spremembam v njegovem ekonomskem okolju, induciranim s procesom liberalizacije. Če so na primer kmetijski izdelki domačega kmeta nenadoma na trgu postali nekonkurenčni zaradi vdora novih, cenejših kmetijskih izdelkov iz tujine, si bo domači kmet moral poiskati novo zaposlitev. Ti stroški so imenovani privatni stroški prilagoditve (»private adjustment costs«)

(World Trade Report 1998, 1998, str. 47). Višina privatnih stroškov prilagoditve je lahko tudi regionalno pogojena. Kmetijsko orientirano regijo bo sprostitev mednarodne menjave s kmetijskimi izdelki mnogo bolj prizadela in povzročila mnogo višje stroške prilagoditve novim tržnim razmeram, kot pa bi isti ukrep prizadel dobro diverzificirano regijo, ki nudi zaposlitve tudi v industrijskem in storitvenem sektorju. Sprostitev trgovinskih tokov prav tako najpogosteje najbolj prizadane tiste socialne sloje, ki so se najmanj zmožni prilagoditi, gre za nekvalificirane ali nizko kvalificirane delavce z omejeno prostorsko ali izobrazbeno mobilnostjo. Stroški prilagoditve so nadalje odvisni od fleksibilnosti trga delovne sile. V ekonomijah z rigidnimi trgi delovne sile se začasna strukturna nezaposlenost lahko kaj hitro spremeni v dolgoročno strukturno nezaposlenost z visokimi izgubami dohodka in visoko socialno škodo. Socialni problemi nadalje obremenjujejo državni proračun in lahko prispevajo k še večjim makroekonomskim neravnovesjem. Privatne stroške prilagoditve nikakor ne gre zanemarjati, saj imajo velik vpliv na družbo kot celoto in so lahko povod za nezadovoljstvo in neodobravanje ekonomske politike liberalizacije s strani nekaterih socialnih skupin, kot so kmetje, rudarji, delavci v proizvodnji jekla, itd.

V World Trade Report 1998 (1998) so navedeni naslednji empirični podatki o višini stroškov prilagoditve po liberalizaciji trgovinskih tokov:

- o Empirične študije potrjujejo dejstvo, da sprostitev mednarodne menjave huje prizadane le nekatere socialne sloje, vendar pa so ti stroški prilagoditve še vedno le neznatni v primerjavi z vsesplošnimi koristmi, ki jih liberalizacija prinaša.
- o Študija na primeru britanske čevljarke industrije iz leta 1990, po odpravi kvantitativnih restrikcij pri uvozu, je pokazala, da so tudi v najbolj pesimističnem scenariju stroški prilagoditve znašali 10 milijonov funtov in so bili še vedno majhni v primerjavi s pričakovanimi koristmi, ki so jih ocenili na kar 570 milijonov funtov.
- o Rezultati nekaterih študij pa pravijo, da prekvalificirani delavci tudi na novih delovnih mestih še nekaj let po prerazporeditvi zaslužijo bistveno manj kot prej.

Družbene in privatne stroške prilagoditve je težko kvantificirati, saj so odvisni od številnih mikro- in makro- ekonomskih dejavnikov. V diplomskem delu bom potencialne stroške prilagoditve na primeru Slovenije opisno ocenila na posreden način. Posreden način za ugotavljanje stroškov prilagoditve je ocenitev deleža prestrukturiranja proizvodnje, ki se po liberalizaciji trgovinskih tokov zgodi znotraj določene industrijske panoge. Študije namreč dokazujejo, da je prerazporeditev proizvodnih dejavnikov znotraj posamezne panoge povezano z nižjimi stroški prilagajanja, kot če so produkcijski faktorji mobilni med panogami (Hansson, Lundberg, 1986, str. 147). Preučevanje strukture mednarodne menjave in preučevanje sprememb v strukturi mednarodne menjave nam tako lahko posreduje koristne informacije o procesih prilagajanja v trgovinski specializaciji posameznih gospodarstev, ko se le-ta vključujejo v globalni ekonomski prostor. Te informacije so zlasti pomembne za vzhodnoevropska gospodarstva na prehodu. Povečevanje znotrajpanožne trgovine namreč priča o manjših težavah povezanih s sprostitvijo trgovinskih tokov na začetku tranzicije, saj povečevanje znotrajpanožne menjave omogoča prerazporeditve proizvodnih dejavnikov

znotraj posamezne panoge, kar nadalje povzroča hitrejša in cenejša prilagajanja. Iz tega vidika lahko pričakujemo, da je povečana uvozna konkurenca v razvitih gospodarstvih povezana le z relativno majhnimi stroški prilagoditve, saj je večji del na novo sproščene menjave (po liberalizaciji) med razvitimi gospodarstvi registrirane kot znotrajpanožna menjava (World Trade Report 1998, 1998, str. 47). Nasprotno pa gre povečanje obsega menjave z državami v razvoju pripisati predvsem povečanju medpanožne trgovine, kar pa je povezano z višjimi stroški prilagoditve (World Trade Report 1998, 1998, str. 47).

3. ANALIZA PRIMERJALNIH PREDNOSTI SLOVENIJE

Z analizo primerjalnih prednosti Slovenije sem želela definirati tiste panoge v katerih ima Slovenija v odnosu do Evropske Unije primerjalno prednost in poiskati razloge zakaj v teh panogah Slovenija dejansko izkazuje primerjalne prednosti. Podatek je seveda pomemben, upoštevajoč dejstvo, da se bomo naslednje leto pridružili skupnemu trgu in bo slovensko gospodarstvo doživljalo nove spremembe. Vedeti kaj so naše konkurenčne prednosti je zelo pomembno, saj se lahko s specializacijo v »pravi« smeri (in ustrezno ekonomsko politiko) izognemo pretiranim stroškom prilagoditve. Upravičeno namreč lahko sklepamo, da bodo stroški prilagoditve v tehnološko naprednih panogah ter panogah, kjer podjetja vlagajo v kadre, raziskave in razvoj, bistveno manjši kot v panogah, ki na primer trenutno prejemajo državne subvencije.

V klasični teoriji mednarodne menjave je koncept primerjalnih prednosti, kot vzrok za potek blagovne menjave med različnimi ekonomskimi prostori, ključen. Zato tudi njegovo empirično merjenje ne gre zanemarjati, niti problemov, ki pri merjenju nastanejo, saj teoretični koncept primerjalnih prednosti sloni na razlikah med cenami proizvodov pred menjavo. Ker cen pred menjavo ne poznamo, uporabimo metodo izkazanih primerjalnih prednosti (RCA metoda - »Revealed comparative advantage«) za njihovo oceno.

Osnovo za ugotavljanje primerjalnih prednosti v teorijah primerjalnih prednosti (npr. HOS model) predstavlja vzorec dobrin, katerih neto izvoznica je opazovana država. V skladu s tem se v empiričnih raziskavah uporabljajo dejanski podatki o neto izvozu opazovane države, da bi na ta način razkrili vzorec dobrin v proizvodnji katerih naj bi država imela primerjalno prednost. Slednje je vsebovano v konceptu indeksa izkazanih primerjalnih prednosti (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 16):

$$RCA = (X_{ij} / X_{wj}) / (X_i / X_w) \quad (1)$$

X_{ij} predstavlja izvoz proizvoda j države i , X_{wj} svetovni izvoz proizvoda j , X_i skupni izvoz države i in X_w skupni svetovni izvoz. V primeru, da je vrednost indeksa izkazanih primerjalnih prednosti večja od 1, sklepamo da ima država i primerjalno prednost v

proizvodnji proizvoda j. Obratno velja, če je vrednost indeksa manjša od 1. Tedaj država i v svetovnem merilu nima primerjalne prednosti pri proizvodnji dobrine j.

Indekse RCA oziroma indekse izkazanih primerjalnih prednosti sem izračunala za vse proizvodne skupine na ravni dveh števil Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (SMTK) za blagovno menjavo Slovenije z EU v letu 2002. Temu primerno so modificirani tudi vrednostni podatki o izvozu v enačbi 1. V tabeli 1 so torej indeksi izkazanih primerjalnih prednosti prikazani kot razmerje med količnikom vrednosti slovenskega izvoza proizvoda j ter vrednosti izvoza proizvoda j iz EU in količnikom vrednosti skupnega izvoza Slovenije ter skupnega izvoza EU. Predstavljene so le tiste skupine na ravni dveh števil SMTK v proizvodnji katerih je Slovenija v blagovni menjavi z EU v letu 2002 izkazovala primerjalne prednosti.

Tabela 1: Indeksi izkazanih primerjalnih prednosti blagovne menjave Slovenije z EU, 2002

Skupina SMTK	Naziv skupine SMTK	RCA Indeks
2	NEOBDELANI MATERIALI, RAZEN GORIV	
21	KOŽE, SUROVE IN NEOBDELANO KRZNO	2,746
24	PLUTA IN LES	3,055
25	CELULOZA IN PAPIRNI ODPADKI	1,015
28	KOVINSKE RUDE IN KOVINSKI ODPADKI	1,741
3	MINERALNA GORIVA IN MAZIVA	
35	ELEKTRIČNA ENERGIJA	3,653
5	KEMIČNI IZDELKI	
52	ANORGANSKI KEMIČNI PROIZVODI	1,130
6	PROIZVODI, RAZVRŠČENI PO MATERIALU	
61	KOŽA, IZDELKI IZ KOŽE, KRZNA	1,260
62	IZDELKI IZ KAVČUKA	4,300
63	PLUTASTI IN LESNI IZDELKI	4,670
64	PAPIR IN KARTON TER IZDELKI IZ CELULOZE	1,567
65	PREJA, TKANINE IN TEKSTILNI IZDELKI	1,445
67	ŽELEZO IN JEKLO	1,527
68	BARVNE KOVINE	4,153
69	KOVINSKI IZDELKI, DRUGI, ŠE NEOMENJENI	1,839
7	STROJI IN PROMETNE NAPRAVE	
77	ELEKTRIČNI STROJI, NAPRAVE	1,760
78	CESTNA VOZILA	1,702
8	RAZNI KONČNI IZDELKI	
81	MONTAŽNE ZGRADBE, SANIT. PREDMETI	3,766
82	POHIŠTVO IN DELI	7,783
84	OBLEKA	2,405
85	OBUTEV	1,006

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije
in publikacije *External and Intra-European Union Trade*.

Gledano po sektorjih lahko hitro ugotovimo, da je Slovenija v letu 2002 izkazovala primerjalne prednosti predvsem v sektorju proizvodov, razvrščenih po materialu. V okviru tega sektorja naj omenim najpomembnejše neto izvozne skupine v letu 2002 na ravni treh

števil SMTK – gume, pnevmatične (plašči), za avtomobile (625 SMTK); drugi izdelki iz lesa (635 SMTK) in aluminij (684 SMTK). Pomembnost skupine pnevmatik za avtomobile gre zagotovo pripisati nakupu dela avtomobilskih pnevmatik Save Kranj s strani ameriškega Goodyeara. Primerjalne prednosti v sektorju 6 SMTK je Slovenija izkazovala že v letih 1993-1997, ko je avtor analize Černoša (2000) to dejstvo potrdil tudi s hipotezo zahodnih analitikov, ki predpostavlja, da imajo majhne države primerjalne prednosti pri tistih izdelkih, kjer je povpraševanje standardizirano. Pri tem naj bi šlo predvsem za polizdelke in podobne izdelke, kjer okus domačih potrošnikov nima velikega vpliva. V prid omenjeni hipotezi govorijo tudi največje neto izvozne skupine sektorja 2 SMTK – neobdelani materiali, razen goriv, ki so v letu 2002 bile: kože, surove, velike in majhne, nestrojene (211 SMTK); les, enostavno obdelan (248 SMTK) in odpadki osnovnih kovin (288 SMTK).

Vidimo torej lahko, da del primerjalnih prednosti Slovenija izkazuje pri proizvodnji polizdelkov oziroma standardiziranih izdelkov, ki so v nižjih tehnoloških razredih na kakovostni lestvici proizvodov. Černoša (2000) razlaga, da je Slovenija prisiljena svojo tehnološko zaostalost delno nadomestiti bodisi z nižjimi plačami zaposlenih bodisi z večjo uporabo energije ali danih naravnih virov. Slovenija torej svojo konkurenčno prednost gradi na stroškovno ugodnih pogojih proizvodnje in strategijah nizkih cen. Slednje je tudi v skladu s tezo, da majhne države v procesu gospodarskega razvoja nimajo na izbiro veliko možnosti, prisiljene so v strategijo posnemanja (Černoša, 2000, str. 744).

V sektorju 7 – Stroji in prometne naprave lahko domnevamo, da prihaja v primeru Slovenije do specializacije. Slovenija je velika neto izvoznica v skupini električne in neelektrične gospodinjne opreme (775 SMTK), drugih električnih strojev in aparatov (778 SMTK) ter osebnih avtomobilov (781 SMTK). Blagovno skupino proizvodov v panogi električnih strojev in naprav (77 SMTK) uspešno tržijo v svetu slovenski proizvajalci kot so: Gorenje, koncern Iskra in idrijska Rotomatika (SLO-EXPORT, 2003). Omenjena tri podjetja si utirajo pot na svetovna tržišča z nenehnim izboljševanjem kakovosti, s tehnološko inovativnimi izdelki in z željo po zadovoljevanju vedno večjih zahtev kupcev; na široko odpirajo vrata mladim ambicioznim strokovnjakom najrazličnejših strokovnih usmeritev, od razvojnotehnoloških do tistih na marketinškem področju (GORENJE; ISKRA; ROTOMATIKA, 2003). Temelj uspeha teh in podobnih podjetij, tako domačih kot tujih, so vlaganja v raziskave in razvoj, blagovno znamko, kadre in marketing. Blagovna skupina osebnih avtomobilov v Sloveniji že vrsto let dosega največji delež v slovenskem blagovnem izvozu (v letu 2002 je vrednostno predstavljala več kot 12% celotnega slovenskega blagovnega izvoza). Sinonim blagovne skupine osebnih avtomobilov je v tem primeru novomeški Revoz. Leta 2000 se je na primer več kot 95% v Novem Mestu izdelanih cliov prodalo na tujih trgih, največ v zahodnoevropskih državah – v Sloveniji so tako prodali 5.500 cliov, ki jih v Revozu naredijo v 10 dneh (Bartelj, 2001, str. 1). Kljub uspešnosti pa Revoza ne moremo označiti kot enega izmed stebrov bodoče slovenske proizvodne specializacije, saj njegova uspešnost ne izvira iz lastnih vlaganj v raziskave in razvoj ter drugih ciljnih usmeritev, ki so značilna za uspešna izvozno orientirana podjetja, temveč je rezultat strateških usmeritev francoskega Renaulta. V

našem primeru Renault izkorišča relativno poceni domačo delovno silo, ugodno geografsko lego Slovenije, ki znižuje stroške logistike in pa možne ugodnosti odobrene s strani slovenske vlade, ki bi jih lahko bil deležen kot velik regionalen zaposlovalec. V skladu z delovanjem multinacionalk in v skladu z delovanjem teorije proizvodnega cikla, lahko Renault v prihodnosti tudi preneha s proizvodnjo avtomobilov v Sloveniji in jo preseli na področja z nižjimi stroški dela ali večjimi ugodnostmi s strani ekonomske politike. Takšno dejanje bi slovenskemu gospodarstvu povzročilo nove družbene in privatne stroške prestrukturiranja.

Sektor raznih končnih izdelkov (8 SMTK) tudi odpira pogled na nekatere slovenske primerjalne prednosti in potencialno specializacijo proizvodnje. Slovenija najvišji indeks izkazanih primerjalnih prednosti nasploh izkazuje v proizvodnji pohištva in njegovih delov. Sledi proizvodnja montažnih zgradb. Relativno visok indeks izkazanih primerjalnih prednosti slovenske industrije oblačil je verjetno posledica sodelovanja s tujimi partnerji na osnovi dodelavnih poslov. V preteklosti je ta industrija zelo uspešno tržila svoje izdelke na nekdanjem jugoslovanskem trgu. V letih po osamosvojitvi se je obseg dejavnosti, če upoštevamo število delovnih mest, prepolovil, glede na obseg proizvodnje pa zmanjšal za dobro tretjino; delež izvoza se je povečal in v povprečju dosegajo dejavnosti dve tretjini prihodkov na tujih trgih (SLO-EXPORT, 2003).

4. ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA

V nadaljevanju predstavljam vzroke nastanka, pojavne oblike in dejavnike znotrajpanožne menjave in na primeru razložim kako je možno z deležem znotrajpanožne menjave v celotni mednarodni blagovni menjavi gospodarstva na posreden način oceniti stroške strukturnega prilagajanja gospodarstva. Četrto poglavje v tej luči predstavlja predvsem teoretično osnovo za analizo znotrajpanožne trgovine Slovenije, ki sledi v petem poglavju.

4.1. KONCEPT PROIZVODNE DIFERENCIACIJE

Koncept proizvodne diferenciacije je povezan z nastankom novejših teorij mednarodne menjave. Če je klasični koncept homogenosti proizvodov predvideval, da so proizvodi določene panoge v vseh pogledih enaki, in torej med seboj popolnoma zamenljivi, potem koncept proizvodne diferenciacije predvideva, da so si proizvodi neke panoge med seboj podobni, vendar jih lahko razlikujemo glede na določene značilnosti. Teoretski modeli tako ločijo dve obliki diferenciacije proizvodov: vertikalno in horizontalno.

V primeru horizontalne diferenciacije govorimo o proizvodih, ki se med seboj razlikujejo po določenih lastnostih oziroma značilnostih, kot so na primer barva, oblika, embalaža itd. »Predpostavka je torej, da obstaja med proizvodi neka naravna hierarhična razvrstitev, saj se

omejeno število proizvodov razdeli na številne diferencirane različice.« (Černoša, 2002, str. 131). Pri tem skuša vsak potrošnik pridobiti svojo idealno različico določenega proizvoda ali čim večje število različic. Porabniki imajo torej jasno izoblikovane preference do posameznih različic proizvodov, razpon preferenc potrošnikov pa se povečuje z naraščanjem dohodka. Dodati je potrebno, da vse diferencirane različice določenega proizvoda sodijo v približno enak kakovostni razred. Ob predpostavki, da se kakovost proizvoda odraža na njegovi ceni, bodo torej te diferencirane različice določenega proizvoda sodile tudi v isti cenovni razred.

Ko govorimo o vertikalni proizvodni diferenciaciji, govorimo o proizvodih, ki so si na zunaj sicer podobni, se pa med seboj bistveno ločijo v kakovosti. Glede na že zapisano predpostavko, da se kvaliteta proizvoda odraža na njegovi ceni, bodo razlike v kakovosti proizvodov pripeljale tudi do cenovnih razlik, pri čemer bo vsak potrošnik, glede na svoje proračunske omejitve, skušal pridobiti čim višjo kakovost diferenciranega proizvoda.

Naj zgoraj napisano skušam razložiti s primerom iz avtomobilske industrije. Primer horizontalne proizvodne diferenciacije predstavlja določen razred vozil, kjer ima na primer v razredu majhnih avtomobilov potrošnik na izbiro številne različice majhnih avtomobilov različnih proizvajalcev: lupo (Volkswagen), punto (Fiat), fiesta (Ford), corsa (Opel), clio (Renault), micra (Nissan), yaris (Toyota), itd. Primer vertikalne proizvodne diferenciacije pa predstavljajo vsi razredi osebnih vozil, pri čemer vsak večji proizvajalec avtomobilov poskuša ponuditi celotno paleto osebnih vozil, ki predstavljajo določene kakovostne in cenovne razrede. Tako na primer Volkswagen ponuja naslednje predstavnike različnih razredov osebnih vozil: lupo, polo, golf, passat, sharan.

4.2. HORIZONTALNA IN VERTIKALNA ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA

Glede na vrsto diferenciacije proizvodov, s katerimi države med seboj trgujejo ločimo horizontalno in vertikalno znotrajpanožno menjavo. Tako gre pri horizontalni znotrajpanožni menjavi (»horizontal intra-industry trade«) za menjavo horizontalno diferenciranih dobrin, pri vertikalni znotrajpanožni menjavi (»vertical intra-industry trade«) pa za menjavo vertikalno diferenciranih dobrin.

»Horizontalna proizvodna diferenciacija je lahko odsev monopolistične konkurence, kjer vsak proizvajalec teži k temu, da z diferenciacijo svojih proizvodov doseže čim večji tržni delež. Razlikovanje je lahko tudi rezultat prizadevanj obstoječih proizvajalcev, da bi preprečili nastanek novih oblik proizvodnje. Proizvajalci v slednjem primeru ne vlagajo veliko v raziskovanje, imajo pa visoke stroške oglaševanja in reklam.« (Boršič, 2000a, str. 59). Ker je drugačen videz izdelkov ključnega pomena, posebej veliko pozornosti proizvajalci namenjajo embalaži. Zaradi visokih fiksnih stroškov in rastočih donosov prihaja do znotrajpanožne specializacije in posledično do znotrajpanožne mednarodne trgovine. Če bi šlo za konstantne ali povprečne donose, bi vsak proizvajalec želel ponujati čim večje število različic določenega

proizvoda, ker pa ima proizvodnja vsake različice svoje fiksne stroške, njihovo zniževanje sili proizvajalce, da se odločijo za proizvodnjo ene same različice določenega proizvoda (Boršič, 2000a, str. 59).

V industrijah z vertikalno proizvodno diferenciacijo so izdatki za raziskave in razvoj ključnega pomena, saj proizvajalci lahko svoj tržni delež ohranjajo ali povečujejo le z neprestanim izboljševanjem kakovosti svojih proizvodov. »Obstoj tovrstnih izdatkov pomeni padajoče povprečne stroške in znotrajpanožno trgovino, ki je prisotna v večini tehnološko (znanstveno) intenzivnih panogah.« (Boršič, 2000a, str. 59).

Ko govorimo o vertikalni znotrajpanožni menjavi, velja izpostaviti posebno obliko te menjave, ki vse bolj pridobiva na pomenu, in sicer menjavo znotraj podjetij (»intra-firm trade«). V tem kontekstu so ta podjetja ponavadi velike multinacionalne korporacije. Ključnega pomena je vertikalno deintegrirani proizvodni proces, v katerem je končni proizvod proizveden v nekaj fazah. Za vsako posamezno fazo je zadolženo določeno podjetje ali podružnica v mreži multinacionalnega podjetja. Lokacija podjetja ali podružnice je v precejšnji meri odvisna od primerjalnih prednosti določenega okolja (naravni viri, relativno obilje proizvodnih dejavnikov, ekonomska politika, institucionalna ureditev, transportni stroški, itd.), ki omogočajo specializacijo podjetja ali podružnice v določeno stopnjo proizvodnje.

Posebna opredelitev vertikalne znotrajpanožne menjave glede na organizacijo proizvodnega procesa je nujna, saj v enostavni opredelitvi tovrstne menjave s pomočjo vertikalne diferenciacije proizvodov ni jasno vidna. Torej, namesto da kot temelj vertikalne znotrajpanožne menjave upoštevamo kakovostno diferencirane proizvode, nam lahko kot temelj služi tudi organizacija proizvodnega procesa določenega proizvoda. V skladu z napisanim tako na primer McDowell in Thom (1999) navajata, da je horizontalna znotrajpanožna menjava povezana z naraščajočimi donosi obsega in prisotna, ko potrošniki preferirajo raznovrstnost proizvodov. Nadalje navajata, da je vertikalna znotrajpanožna menjava podobna medpanožni menjavi, saj je pogojena s primerjalnimi prednostmi in specializacijo. Ne gre torej pozabiti, da je pojasnjevalna spremenljivka vertikalne znotrajpanožne menjave lahko tudi obilje proizvodnih dejavnikov.

4.3. HORIZONTALNA IN VERTIKALNA ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA TER STROŠKI PRILAGAJANJA

Vzemimo primer, ko dve državi A in B obe proizvajata računalnike, pri čemer je industrijska panoga računalniške opreme sestavljena iz dveh skupin – računalniške komponente in montaža. Predpostavimo, da pride med državama A in B do dogovora o sprostitev

mednarodne menjave na področju računalniške opreme. Zgodila se bo vsaj ena od sledečih situacij:

- V kolikor ima država A primerjalno prednost tako v proizvodnji računalniških komponent kot tudi v montaži računalnikov, se bo država A specializirala v obe skupini in postala neto izvoznica računalnikov v državo B. Mednarodna trgovina se bo razvila v skladu s Heckscher-Ohlinovim modelom, pri čemer bo prišlo do ekspanzije proizvodnje računalniške opreme v državi A in kontrakcije te iste proizvodnje v državi B.
- Če nobena izmed držav nima primerjalne prednosti v nobeni izmed obeh skupin, produkti pa so diferencirani, lahko pričakujemo razvoj horizontalne znotrajpanožne menjave. Državi A in B bosta medsebojno trgovali tako z računalniškimi komponentami kot tudi z že sestavljenimi računalniki.
- V primeru, da ima država A primerjalno prednost v montaži računalnikov, država B pa v proizvodnji računalniških komponent, lahko pričakujemo, da se bo država A specializirala v proizvodnjo v okviru prve, država B pa v proizvodnjo v okviru druge skupine. Izvoz računalnikov države A se bo povečal, na drugi strani pa se bo povečal uvoz računalniških komponent iz države B. Obratno se bo zgodilo v državi B. Prišlo bo torej do vertikalne znotrajpanožne menjave, pri čemer bo vsaka od obeh držav realocirala proizvodne dejavnike med obema skupinama znotraj iste panoge.

Poglejmo na zgoraj opisane situacije z vidika stroškov prilagajanja, ki nastanejo zaradi proizvodne specializacije kot posledice sprostitve trgovinskih tokov med dvema državama. Na splošno lahko ugotovimo, da bodo stroški prilagajanja v prvi situaciji najvišji, v drugi situaciji pa najnižji. V prvi situaciji bo namreč prišlo do prerazporeditve proizvodnih dejavnikov med panogami, v tretji situaciji bo prišlo do prerazporejanja proizvodnih dejavnikov znotraj iste panoge, v drugi situaciji pa bodo spremembe v zaposlitvi proizvodnih dejavnikov najbrž le minimalne. Tako lahko med horizontalno in vertikalno znotrajpanožno menjavo ločimo tudi z vidika stroškov prilagajanja. Specializacija države v proizvodnjo zgolj ene različice nekega proizvoda (horizontalna znotrajpanožna menjava) bo namreč povzročila nižje stroške prilagajanja kot pa specializacija države v proizvodnjo cele skupine (vertikalna znotrajpanožna menjava). Naj poudarim, da so pri podajanju zgornjih ugotovitev izvzeti vsi posebni, državno specifični dejavniki, ki bi utegnili popačiti sliko relativne primerjave stroškov prilagajanja v omenjenih treh situacijah.

4.4. MENJAVA ENAKIH PROIZVODOV

Znotrajpanožna trgovina je sicer definirana kot mednarodna menjava diferenciranih dobrin, dejansko pa lahko poteka tudi kot trgovina z enakimi proizvodi. Enake proizvode lahko opredelimo kot funkcionalno enake dobrine, ki so popolni substituti in potrošniki med njimi ne razlikujejo (Boršič, 2000a, str. 58). Boršičeva (2000a) pripisuje pojav znotrajpanožne trgovine z enakimi proizvodi naslednjim razlogom:

- o Zaradi transportnih stroškov je za proizvajalce koristno locirati proizvodnjo v bližino potencialnega trga. V primeru, da je proizvodnja locirana zunaj državne meje, pride do menjave, ki je znotrajpanožna.
- o Pri proizvodih sezonskega značaja lahko opazovana država hkrati izvažata in uvažata določen proizvod – v času presežne ponudbe proizvod izvažajo, spet drugič pa isti proizvod uvažajo.
- o Končni izdelki, ki so uvoženi zaradi skladiščenja ali pakiranja, so lahko ponovno izvoženi na trg države proizvajalke. Takšna menjava je statistično registrirana kot znotrajpanožna.
- o Vzrok znotrajpanožni trgovini je lahko tudi tržna struktura. Ko monopolist med različnimi trgi cenovno diskriminira in prodaja proizvode na tujem trgu ceneje kot na domačem, pri čemer to isto počne tudi monopolist v drugi državi, pride do menjave enakih dobrin.

Konec koncev lahko iz lastnih izkušenj ugotovimo, da kot potrošniki na trgovskih policah ločujemo med enakim proizvodom, ki je proizveden doma in v tujini – ločimo na primer med mlečno čokolado Gorenjka in mlečno čokolado Milka. Tudi med enakimi proizvodi, ki so proizvedeni v različnih tujih državah, lahko razlikujemo – zagotovo ločimo med italijanskimi in madžarskimi testeninami ali med švicarsko in hrvaško gaudo. Potrošniki torej ločujemo proizvode že na popolnoma primarni ravni, na ravni države izvora določenega proizvoda in že s tem dajemo povod za znotrajpanožno menjavo enakih proizvodov.

4.5. DEJAVNIKI ZNOTRAJPANOŽNE MENJAVE

Literatura navaja dve skupini dejavnikov znotrajpanožne menjave, in sicer državno specifični in industrijsko specifični dejavniki (Boršič, 2000a, str. 60).

V skupino državno specifičnih dejavnikov uvrščamo (Balassa, 1986, str. 109-112; Boršič, 2000a, str. 60):

- Bruto domači proizvod na prebivalca. Višji kot je bruto domači proizvod na prebivalca večja je potreba potrošnikov po diferenciranih dobrinah in višji je delež znotrajpanožne menjave. Zvezo potrjujejo tudi statistični podatki držav članic Evropske unije, ki izkazujejo visoko raven tovrstne trgovine in hkrati visok bruto domači proizvod na prebivalca.
- Podobnost trgovinskih partneric. Podobnost ravni dohodka in okusov porabnikov se kaže v podobnih preferencah potrošnikov dveh gospodarstev in nenazadnje tudi v podobni sestavi proizvodnje. Posledica je visoka raven znotrajpanožne trgovine, na katero vpliva tudi zemljepisna bližina partneric, saj je proizvod, ki je prvotno namenjen domačem trgu, v takšnih razmerah tudi uspešno prodan na tujem trgu.
- Velikost države. Velik domači trg omogoča večje povpraševanje po mnogih različicah nekega proizvoda in boljše pogoje za realizacijo naraščajočih donosov. Takšni pogoji bi morali spodbuditi znotrajpanožno menjavo velikih gospodarstev. Vendar pa analize kažejo, da v praksi velja drugače. Velike države ponavadi izkazujejo relativno nizke

delež znotrajpanožne trgovine v primerjavi z majhnimi državami. Razlog je v razpoložljivosti naravnih virov, saj je trgovina z naravnimi viri in surovinami medpanožna, zato imajo majhna gospodarstva boljše pogoje za razvoj znotrajpanožne menjave.

- Stopnja ekonomske integracije. Znotrajpanožna menjava je dokazano večja med državami, ki tvorijo določeno gospodarsko zvezo, si delijo meje oziroma so si zemljepisno gledano blizu.

Med industrijsko specifične dejavnike štejemo (Boršič, 2000a, str. 61):

- Diferenciacija proizvodov. Diferenciacija proizvodov je temelj znotrajpanožne menjave, saj manj kot so produkti standardizirani, višji je delež enakih dobrin v menjavi.
- Ekonomija obsega. Zaradi naraščajočih donosov je omogočena specializacija v določeno različico proizvoda.
- Struktura trga. Delež znotrajpanožne menjave naj bi bil večji v sektorjih z monopolistično konkurenco (zaradi večjega števila visoko specializiranih podjetij), dobri pogoji za razvoj tovrstne menjave naj bi bili tudi v razmerah oligopola. Empirični rezultati niso enoznačni glede vpliva strukture trga na znotrajpanožno menjavo.
- Neposredne tuje naložbe (glej naslednje podpoglavje).
- Trgovinske ovire in transportni stroški. Oba dejavnika imata negativen vpliv na znotrajpanožno menjavo. Višina transportnih stroškov je tesno povezana z geografsko lego trgovinskih partneric.

Vpliv višine transportnih stroškov je bil dokazan tudi z empirično študijo na vzorcu 10 držav, ki je bila opravljena na ravni treh števil Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (Černoša, 2002, str. 122). V letu 1967 je deset držav izkazovalo naslednje ravni znotrajpanožne trgovine v skupni trgovini: Kanada 48%, ZDA 49%, Japonska 21%, Belgija in Luksemburg 63%, Nizozemska 56%, Nemčija 46%, Francija 65%, Italija 42%, Velika Britanija 69% in Avstralija 17% (Černoša, 2002, str. 122). Izrazito nizka deleža znotrajpanožne trgovine izkazujeta Avstralija in Japonska, ki sta obe otoški državi. Mednarodno menjavo jima tako otežuje geografska lega in višji transportni stroški.

Zniževanje trgovinskih ovir (na primer v okviru sistema GATT) spodbuja nastanek znotrajpanožne menjave, saj se pogajanja v veliki večini primerov odvijajo na osnovi recipročnosti zniževanja carinskih tarif na panožni ravni (Pomfret, 1979, str. 124). Potrebno pa je seveda poudariti, da nizke trgovinske ovire omogočajo večji obseg obeh vrst mednarodne menjave, ne le znotrajpanožne.

4.5.1. Empirične raziskave o dejavnikih znotrajpanožne menjave

Aturupane, Djankov in Hoekman (1999) so analizirali determinante vertikalne in horizontalne znotrajpanožne menjave med Evropsko unijo (EU) in osmimi Srednje- in Vzhodno-

evropskimi tranzicijskimi gospodarstvi (CEEC – »Central and East European countries«): Bolgarija, Češka, Madžarska, Moldavija, Poljska, Romunija, Slovaška in Slovenija. Izbrane države so po mnenju avtorjev dober izbor za preučevanje determinant znotrajpanožne menjave, saj med njimi močno variira relativna prisotnost tovrstne menjave, kot tudi variirajo značilnosti posameznih držav. Nekatere CEEC države so visoko industrializirane in imajo velik obseg človeškega kapitala. Druge so manj industrializirane, toda bolj diverzificirane. Bruto domači proizvod na prebivalca se med državami ravno tako razlikuje. Cilj raziskave je bil preučiti vpliv industrijsko specifičnih dejavnikov na delež znotrajpanožne menjave v trgovini med omenjenimi državami in EU.

Raziskava je pokazala, da vertikalna znotrajpanožna menjava znaša med 80% in 90% celotne znotrajpanožne menjave med državami CEEC in EU. Glede na rezultate regresije je vertikalna znotrajpanožna trgovina statistično značilno in pozitivno povezana z naslednjimi neodvisnimi spremenljivkami: diferenciacija proizvodov, minimalni efektivni obseg proizvodnje, delovna intenzivnost proizvodnje in neposredne tuje naložbe. Statistično značilne pojasnjevalne spremenljivke horizontalne znotrajpanožne trgovine pa so: diferenciacija proizvodov in neposredne tuje naložbe (pozitivna povezava), minimalni efektivni obseg proizvodnje in delovna intenzivnost proizvodnje (negativna povezava). Vse omenjene pojasnjevalne spremenljivke imajo pričakovano pojasnjevalno moč in tudi pričakovano smer vpliva na neodvisno spremenljivko. Presenetljivi pa so rezultati regresije za spremenljivko tržna koncentracija, ki kažejo, da le-ta ni statistično značilno povezana z vertikalno znotrajpanožno trgovino, je pa statistično značilno in pozitivno povezana pojasnjevalna spremenljivka horizontalne znotrajpanožne menjave. V grobem rezultati kažejo, da je moč z industrijsko specifičnimi dejavniki pojasniti manj kot 15% horizontalne znotrajpanožne menjave, državno specifični dejavniki (kot na primer bruto domači proizvod na prebivalca) torej prevladujejo. Nasprotno je moč okoli 85% sistematične variacije deleža vertikalne znotrajpanožne menjave v celotni menjavi med preučevanimi osmimi državami in EU pojasniti z industrijsko specifičnimi dejavniki (kot so na primer delovna intenzivnost proizvodnje in neposredne tuje naložbe).

Do podobnih ugotovitev je v raziskavi z enakim ciljem na primeru Slovenije prišla Boršičeva (2000a), ki pravi: »Rezultati kažejo, da horizontalna trgovina ni določena z industrijsko specifičnimi dejavniki, medtem ko so pri vertikalni znotrajpanožni trgovini empirični rezultati v prid industrijsko specifičnim dejavnikom.« Nadalje ugotavlja, da bi med državno specifičnimi dejavniki v primeru Slovenije pojasnjevalno moč utegnil imeti bruto domači proizvod na prebivalca, katerega raven je sicer nižja od povprečja EU, je pa najvišja med članicami CEFTA in daleč najvišja med državami nekdanje Jugoslavije. Druga državno specifična dejavnika v prid znotrajpanožni menjavi bi lahko bila zemljepisna bližina zunanjih trgov in relativno nizki transportni stroški. Seveda ne gre pozabiti, da gre tu predvsem za trg članic EU, v katerih blagovne tokove je Slovenija že močno vpeta.

4.6. ZNOTRAJPAÑOŽNA MENJAVA IN NEPOSREDNE TUJE NALOŽBE

Nesporno dejstvo, potrjeno s številnimi študijami, je spreminjajoča se struktura in narava mednarodnih blagovnih tokov, katerih spremembam v prvi vrsti botrujejo predvsem spremembe v mednarodni delitvi dela, ki se primarno dogajajo znotraj samih podjetij (Bellak, Cantwell, 2000, str. 120). Predvsem zaradi slednjega smo priča razvoju mednarodno integrirane proizvodnje, katere posledica so veliko bolj kompleksne forme mednarodne ekonomske odvisnosti kot pa vertikalna in horizontalna integracija proizvodnje, kakršno smo poznali v preteklosti. Zato naj že na začetku izpostavim mednarodno integrirane neposredne tuje naložbe (NTN) v obliki multinacionalnih korporacij, ki so gonilo sprememb v strukturi in naravi mednarodne blagovne menjave, saj pospešujejo menjavo vmesnih proizvodov in tudi trgovino znotraj korporacij (»intra-firm trade«) na splošno (Bellak, Cantwell, 2000, str. 120).

V Heckscher-Ohlin-Samuelson teoriji (HOS teorija) veljata mednarodna menjava blaga in mednarodni kapitalski tokovi za substituta. Glede na HOS teorijo je trgovina (in/ali kapitalski tokovi) posledica makroekonomskih državnospecifičnih razlik med ekonomskimi prostori. Omenjene razlike se kažejo v obliki razlik v relativnem obilju produkcijskih faktorjev med ekonomskimi prostori, pri čemer je kapital lahko mobilni, delovna sila pa ne. S kapitalom bogate države bodo tako izvažale proizvode, katerih proizvodnja je kapitalsko intenzivna, saj je kapital proizvodni dejavnik, ki je obilno na voljo in torej cenejši. Izvoz relativno obilnega proizvodnega dejavnika kapitala v obliki neposrednih tujih investicij lahko alternativno služi kot substitut neposredni oskrbi tujega trga z izvozom blaga, katerega proizvodnja je kapitalsko intenzivna.

Na splošno velja, da je tehnologija neke vrste informacija, ki je, ko je enkrat ustvarjena, lahko prenosljiva (z nizkimi stroški). V novejših razlagah je tehnologija pogojena tudi z državnospecifičnimi značilnostmi, predvsem z obilnostjo proizvodnih dejavnikov (Bellak, Cantwell, 2000, str. 121). V sodobnem mikroekonomskem okolju podjetja proizvajajo številne proizvode s pomočjo diferenciranih tehnologij, ki predstavljajo konkurenčne prednosti teh podjetij napram drug drugemu. Ravno te za podjetja specifične razlike so povod za specializacijo znotraj panog in med panogami in so torej sprožilec menjave blaga. Lahko torej sklepamo, da sta izvoz blaga in NTN komplementa (Lindert, Pugel, 2000, str. 636). Ali drugače povedano, bolj uspešna podjetja z nižjimi stroški proizvodnje na enoto in večjo kvaliteto proizvodov bodo dosegala večji izvoz in pritegnila več NTN. Slednje utegne biti gonilo mednarodne širitve poslovanja uspešnega podjetja, tudi s pomočjo prevzemov tujih podjetij. NTN tako vodijo do širitve obsega poslovanja in novega izvoza ter novih NTN, itd.

Tuja podjetja lahko uvažajo polizdelke v državo gostiteljico in nato izvažajo končne izdelke na svoj domači trg. Ker so praviloma izdelki z različno stopnjo dodelanosti statistično vključeni v isto panogo, NTN prispevajo k povečanemu obsegu znotrajpanožne menjave. Njihov vpliv pa je lahko tudi obraten. Multinacionalno podjetje lahko proizvaja in prodaja proizvode na gostujočem trgu in na ta način nadomesti mednarodno trgovino med domačo

državo in državo gostiteljico. Glede na zgoraj napisano lahko NTN torej zamenjujejo ali ustvarjajo menjavo blaga (»trade-substituting« in »trade-creating effect«) (Elteto, 2000, str. 162).

Upoštevač strategije investorjev lahko ločimo dva tipa investorjev: izvozno orientirani investor in tržno orientirani investor (Elteto, 2000, str. 162). Cilj prvega tipa investorja je izkoristiti cenovno ugodne resurse, relativno obilje proizvodnih dejavnikov, institucionalno ureditev, ekonomsko politiko, itd. lokalnega trga in tako oskrbeti izvozne trge s pomočjo koncentracije proizvodnje na nekaj lokacijah. Tržno orientirani investor pa nasprotno investira v državo ali regijo z namenom, da bi lokalne trge oskrbel s svojimi proizvodi. Trgi v ekspanziji in spremembe v ekonomski politiki lahko seveda pospešijo NTN tujih podjetij. Cilj investicije v tem primeru je ohraniti ali povečati tržni delež, saj so proizvodi podružnice prodani na lokalnih trgih.

Princip (lokalno) tržno orientiranih neposrednih tujih investicij služi kot podlaga za razlago nastanka mednarodno integriranih investicij, katerih razmahu smo priča od leta 1970. Mednarodno integrirane NTN vključujejo skupino specializiranih lokalnih podružnic, ki skupaj tvorijo korporacijo. Podružnice so lahko specializirane v posamične stopnje v verigi dodane vrednosti in so tako vertikalno integrirane. Nasprotno so lahko podružnice specializirane v oskrbo svetovnega ali regionalnega trga s specifičnim proizvodom iz palete proizvodov mednarodne korporacije in so na ta način horizontalno integrirane.

Glede na vpliv neposrednih tujih investicij na trgovinsko bilanco lahko zapišemo naslednje (Bellak, Cantwell, 2000, str. 122):

- o Izvozno orientirane NTN, ki temeljijo na izkoriščanju lokalnih naravnih virov, in pa mednarodno integrirane NTN imajo na splošno neto pozitiven učinek na trgovinsko bilanco. Pri tem ne gre pozabiti na vpliv omenjenih dveh vrst naložb na spremembe v mednarodnih trgovinskih tokovih – gre predvsem za nadomeščanje preteklih tradicionalnih trgovinskih tokov med različnimi skupinami držav.
- o Lokalno tržno orientirane NTN je iz tega aspekta veliko težje klasificirati. Saldo trgovinske bilance lahko na primer poslabšajo v primeru, ko je njihov izvoz zanemarljiv, proizvodne inpute pa večinoma uvažajo. Na splošno naj bi tovrstne investicije nadomestile trgovino s končnimi proizvodi med državo investitorico in državo gostiteljico, vendar pa lahko ustvarijo novo trgovino z vmesnimi proizvodi in komplementarnimi proizvodi. Teorija se je poskušala usmeriti predvsem v razlago učinka nadomeščanja trgovine lokalno tržno orientiranih NTN, vendar pa empirične raziskave vedno bolj kažejo na neto pozitiven učinek ustvarjanja trgovine v praksi.

Kako pomembna je globalna delitev proizvodnje multinacionalnih korporacij v svetovni trgovini? Ena od možnih mer je delež proizvodnje podružnic multinacionalnih korporacij v svetovni proizvodnji. V letu 1995 je proizvodnja podružnic multinacionalnih vrednostno znašala 7,5% svetovnega BDP in približno 20% svetovne proizvodnje dobrin (World Trade

Report 1998, 1998, str. 47). Možna je tudi ocena deleža izvoza komponent in delov v svetovnem izvozu – leta 1988 je po oceni Yeatsa globalna delitev proizvodnje znašala okoli 30% celotnega svetovnega blagovnega izvoza (World Trade Report 1998, 1998, str. 47). Znano dejstvo je tudi, da trgovina s komponentami in deli raste občutno hitreje kot trgovina s končnimi proizvodi, kar še dodatno kaže na rastočo soodvisnost med državami na področju proizvodnje in trgovine (World Trade Report 1998, 1998, str. 47). Zgornje navedbe ne vključujejo podatkov o trgovini s storitvami, kjer so vidni podobni trendi. Globalna delitev proizvodnje je vnesla spremembe tudi v ekonomije držav v razvoju. Države v razvoju namreč uvažajo komponente in različne dele, ter nato končne izdelke izvozijo nazaj v državo izvora. Gre torej za sestavljanje končnih izdelkov z uporabo poceni delovne sile teh držav. Yeats navaja, da naj bi izvoz tega značaja znašal več kot 40% celotnega blagovnega izvoza Dominikanske republike, El Salvadorja, Haitija, Jamajke in Mehike (World Trade Report 1998, 1998, str. 47).

4.6.1. Empirične raziskave o vplivu neposrednih tujih investicij na znotrajpanožno menjavo blaga

Ko govorimo o pojavu mednarodno integriranih neposrednih tujih naložb in multinacionalnih korporacijah ter o mednarodni menjavi blaga znotraj korporacij je povezava z znotrajpanožno trgovino povsem logična. In čeprav mednarodna trgovina znotraj korporacij predstavlja le del znotrajpanožne trgovine, je moč trditi, da je interna delitev dela multinacionalnih korporacij glavni sprožilec sprememb v strukturi znotrajpanožne menjave (Bellak, Cantwell, 2000, str. 125). Spremembe v specializaciji in reorganizacija aktivnosti podružnic znotraj mreže bodo torej imele vpliv na tokove znotrajpanožne menjave.

V nadaljevanju povzemam empirično raziskavo Elteta (2000), ki je na primeru Španije in Madžarske preučeval spremembe v specializaciji in znotrajpanožni menjavi ter vpliv neposrednih tujih investicij.

Madžarska in Španija sta bili za analizo izbrani zaradi pogostih primerjav obeh držav, katerih razlog je predvsem nižja razvitost obeh držav v primerjavi z vodilnimi članicami EU in pa izkušnja pridružitve (Španija) oziroma pridružitvenega procesa (Madžarska) k EU. Iz tega aspekta je zato zanimivo primerjati spremembe, inducirane delno s pridružitvijo, v zunanji trgovini Španije s trendi vidnimi v primeru Madžarske.

V Španiji, kot tudi na Madžarskem, je liberalizacija mednarodne menjave in pridružitve skupnemu trgu povzročila močan porast uvoza in posledično občutno poslabšanje salda trgovinske bilance. V preučevanem obdobju, to je od leta 1990 do leta 1998, je bila Španija, kot novo odprti trg znotraj EU, zelo atraktivna za NTN. NTN so na ta način pridobile pomembno vlogo v ekonomiji Španije, kar je znova zelo podobno izkušnji Madžarske. Vseeno pa ne gre spregledati razlike, in sicer da je precejšnji del procesa liberalizacije v

Španiji potekal po njeni pridružitvi EU in je bil podprt z obsežnimi finančnimi transferji iz EU, medtem ko je Madžarska liberalizacija potekala občutno hitreje in precej pred vstopom v EU.

Poseben poudarek v raziskavi je namenjen analizi tehnološke ravni izvoznih proizvodov v spremenjeni strukturi zunanje trgovine obeh držav. V ta namen je bila znotrajpanožna trgovina ločena na vertikalno in horizontalno, upoštevajoč indeks povprečnih cen (za razlago glej poglavje Analiza znotrajpanožne trgovine Slovenije). Rezultati so pokazali, da se je v preučevanem obdobju iz vidika tehnološke ravni proizvodov struktura madžarskega izvoza v EU močno spremenila. Znotrajpanožna trgovina se je v obeh državah občutno povečala, hkrati je opazen močan trend zviševanja tehnološke ravni izvoznih proizvodov. Rezultati kažejo, da je izvoz Madžarske močno skoncentriran na določene proizvode in panoge, katerih razmah je nedvomno posledica NTN. Močno povečan obseg vertikalne znotrajpanožne menjave Madžarske je posledica procesa nadgradnje kvalitete proizvodov, le-ta pa je bil omogočen izključno in predvsem z NTN. Sedanja tehnološka struktura madžarskega izvoza namreč kaže visoko koncentracijo izvoza v t.i. visoko tehnoloških proizvodih (»high-tech products«), kjer je proces nadgradnje kvalitete proizvodov ključen, in kjer so v primeru Madžarske prisotne izključno multinacionalne korporacije z velikim deležem mednarodne menjave znotraj korporacij. Tako močan trend v spremembi tehnološke strukture izvoza in specializaciji v smeri visoko tehnoloških proizvodov kot na Madžarskem, v primeru Španije ni bil očiten. Z izjemo avtomobilske industrije, ki je španski izvozni paradni konj in je v popolni domeni multinacionalnih korporacij.

5. ANALIZA ZNOTRAJPAÑOŽNE TRGOVINE SLOVENIJE

Proces vstopanja Slovenije v Evropsko Unijo in liberalizacija zunanje trgovine kot rezultat članstva Slovenije v WTO opravičujeta podrobnejšo analizo pomena znotrajpanožne trgovine Slovenije. Ob opisanih primerjalnih prednostih slovenske proizvodnje in glede na integracijske in liberalizacijske učinke bo analiza znotrajpanožne trgovine omogočila preverjanje teoretskih pričakovanj in ocenitev stroškov strukturnega prilagajanja.

V nadaljevanju predstavljam analizo znotrajpanožne trgovine Slovenije v letih 1999-2002. S to analizo sem želela nadaljevati niz že opravljenih analiz nekaterih slovenskih avtorjev v prejšnjih letih (Černoša, Boršič, itd.) in ugotoviti kako se je spreminjala struktura slovenske zunanje trgovine v devetdesetih letih prejšnjega stoletja in začetku tega stoletja, torej v obdobju, ko je Slovenija postopoma sproščala omejitve pri mednarodnem trgovanju.

Kot sem že omenila v poglavju o procesu liberalizacije in stroških prilagajanja je prisotnost znotrajpanožne menjave, predvsem pa spreminjanje njenega obsega in deleža v celotni mednarodni menjavi Slovenije, lahko primeren indikator višine stroškov prilagajanja, ki jih

zahteva prestrukturiranje proizvodnje ob vse intenzivnejšem vključevanju Slovenije v mednarodne trgovinske tokove. Višji kot je delež znotrajpanožne menjave in hitreje kot raste, manjši so lahko pričakovani stroški strukturnega prilagajanja, ki so posledica integriranja in splošne zunanjeekonomske liberalizacije.

Najprej navajam definicijo panoge in izbiro statistične klasifikacije proizvodov, saj je merjenje znotrajpanožne trgovine tesno povezano z uporabljenimi statističnimi podatki. Delež dejanske znotrajpanožne trgovine je odvisen od zastavljene definicije panoge ter od uporabljene industrijske ali trgovinske klasifikacije proizvodov. Nadalje prikazujem rezultate analize oziroma osnovne kazalce znotrajpanožne trgovine v Sloveniji, to so Grubel-Lloydov indeks, indeks povprečnih cen in Brühlhartov indeks.

5.1. DEFINIRANJE PANOGE TER IZBIRA STATISTIČNE KLASIFIKACIJE PROIZVODOV

»Grubel in Lloyd sta sočasno z definicijo znotrajpanožne trgovine podala še precej pragmatično definicijo panoge, ki sta jo definirala kot vrednost sočasnih izvozov in uvozov iste statistične kategorije na različnih ravneh Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije (SMTK).« (Černoša, 2002, str. 120). Grubel-Lloydova definicija panoge je nedvomno povezana s široko dosegljivostjo statističnih podatkov SMTK, predvsem na njenih višjih ravneh agregiranja. Statistične podatke na ravni enega, dveh in treh števil SMTK za večino držav sveta namreč zbira in objavlja vsako leto v statističnem letopisu posebna agencija OZN. Grubel in Lloyd sta na ta način torej želela doseči splošno uporabnost metode za merjenje znotrajpanožne trgovine.

V zvezi z definicijo panoge in izbiro statistične baze podatkov za analizo se pojavljata predvsem dva problema:

- Problem agregiranja – gre za različne rezultate enakega indeksa pri različnih stopnjah agregiranja znotraj iste klasifikacije proizvodov. Tako je na primer Slovenija v letu 1998 na ravni dveh števil SMTK za vse proizvode (0-9 SMTK) izkazovala povprečno raven znotrajpanožne trgovine oziroma vrednost Grubel-Lloydovega indeksa $IIT = 76,15$, na ravni treh števil se je njena povprečna raven znotrajpanožne trgovine znižala na $IIT = 61,06$, medtem ko se je na ravni petih števil indeks znotrajpanožne trgovine Slovenije znižal na $IIT = 44,77$ (Černoša, 2002, str. 150).
- Problem specifikacije panog – v klasifikaciji SMTK so združene panoge z različnimi proizvodnimi funkcijami, tako da je del statistično zabeležene znotrajpanožne trgovine dejansko medpanožne trgovine (Boršič, 2000a, str. 62).

Oba problema merjenja sta tesno povezana, saj napake v industrijski specifikaciji izginjajo pri nižjih stopnjah agregiranja, ko je panoga definirana z vedno bolj homogenimi proizvodnimi funkcijami in ko se znotraj panoge izvaža in uvaža blago z vedno bolj identično ravnijo tehnološke obdelave. Za lažjo predstavbo naj omenim, da ima SMTK na ravni enega števila le

10 sektorjev (0-9 SMTK), na ravni dveh števil ima že 65 podsektorjev, na ravni treh števil ima v primeru Slovenije 258 panog, na ravni štirih števil šteje 1.017 odsekov, na ravni petih števil je število skupin okoli 3.100.

Kot bazo podatkov za analizo znotrajpanožne trgovine Slovenije v letih 1999-2002 sem uporabila količinske in vrednostne podatke o izvozu in uvozu Slovenije v omenjenih letih na ravni treh števil Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije. V prid mojemu izboru statistične klasifikacije govori dejstvo, da večina empiričnih študij uporablja raven treh števil SMTK kot statistično bazo podatkov (Černoša, 2002, str. 120). Tudi Grubel in Lloyd sta menila, da je raven treh števil SMTK primerna osnova za merjenje znotrajpanožne trgovine (McAleese, 1979, str. 147).

5.2. OSNOVNI KAZALCI ZNOTRAJPAÑOŽNE TRGOVINE V SLOVENIJI

5.2.1. Merjenje znotrajpanožne trgovine in Grubel-Lloydov indeks

Merjenje znotrajpanožne trgovine z Grubel-Lloydovim indeksom je tesno povezano z definicijo panoge, ki sta jo podala ista avtorja, in sicer sta znotrajpanožno trgovino definirala kot vrednost izvozov določene panoge, ki so sočasno pokriti z vrednostjo uvozov iste panoge (Černoša, 2002, str. 109):

$$IIT = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} * 100 \quad (2)$$

X je vrednost izvoza, M vrednost uvoza sektorja i oz. panoge i v določenem časovnem obdobju (koledarskem letu). V analizi je panoga izbrana na ravni treh števil SMTK.

Na višjih ravneh klasifikacije, torej na sektorjih prve ravni omenjene klasifikacije in za celotno gospodarstvo, so indeksi agregirani s pomočjo naslednje enačbe (Boršič, 2000b, str. 41):

$$IIT_{ag} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} * 100 \quad (3)$$

n je število panog v sektorjih oziroma v celotnem gospodarstvu, ostali simboli imajo enak pomen kot v enačbi 1.

Definicijsko območje indeksa je od 0 do 100. Če je indeks $IIT = 100$, sta vrednosti izvoza oziroma uvoza povsem izenačeni ($X_i = M_i$) in gre torej za popolno pokrivanje izvoza z uvozom oziroma za popolno znotrajpanožno trgovino. V nasprotnem primeru, ko je $X_i = 0$ ali $M_i = 0$, ne pride do pokrivanja med izvozom in uvozom opazovane panoge in je indeks $IIT = 0$. Trgovina panoge i je v tem primeru popolnoma medpanožna. Povedano drugače, v kolikor so vrednosti izvoza in uvoza opazovane panoge približno enake oziroma uravnotežene, se indeks IIT približuje 100. Indeks IIT se približuje 0, ko so vrednosti izvoza in uvoza bistveno različne oziroma neuravnotežene.

Glavna kritika Grubel-Lloydovega indeksa je, da ta kazalec ne upošteva trgovinskega primanjkljaja in tako podcenjuje dejansko velikost znotrajpanožne trgovine, saj v razmerah trgovinskega primanjkljaja nikoli nima vrednosti 0 ali 100 (Boršič, 2000a, str. 62). Kritika izhaja iz dejstva, da sta se Grubel in Lloyd na začetku svojih razprav osredotočila predvsem na brezhibno delovanje instrumentov, torej indeksa za merjenje znotrajpanožne trgovine v skupni trgovini panoge ter indeksa za merjenje povprečne ravni znotrajpanožne trgovine, in sta pri tem predpostavila tudi idealne pogoje za delovanje indeksov (Černoša, 2002, str. 116). Idealni pogoji pa nastajajo v primeru, ko v gospodarstvu obstaja agregatno trgovinsko ravnotežje v opazovanem koledarskem letu (Černoša, 2002, str. 116). Če problem poskusim ponazoriti bolj praktično – v primeru, ko je v gospodarstvu prisoten trgovinski primanjkljaj, bo ob zmanjšanju trgovinskega primanjkljaja, ki bo posledica zmanjšane uvoza in nespremenjenega izvoza, nastala sprememba vplivala na povečanje Grubel-Lloydovega indeksa, čeprav je očitno, da je sprememba povsem medpanožna. Za rešitev tega problema se uporablja prilagojeni Grubel-Lloydov indeks (Boršič, 2000a, str. 62):

$$IIT_{pr} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right|} \quad (4)$$

Oznake v enačbi 4 pomenijo enako kot v enačbah 2 in 3. In če sta Grubel in Lloyd predpostavljala, da agregatno trgovinsko neravnotežje nedvoumno vpliva na merjenje znotrajpanožne trgovine, so drugi avtorji menili, da agregatno trgovinsko neravnotežje lahko vpliva na merjenje znotrajpanožne trgovine, pri čemer pa posledic omenjenih vplivov ni mogoče tako zlahka razložiti in rešiti, kot sta to storila Grubel in Lloyd (Černoša, 2002, str. 116). Upoštevajoč zgornjo ugotovitev in pa dejstvo, da agregatno trgovinsko ravnotežje za posamezno gospodarstvo nastopa izjemoma redko in da določena država lahko z izvozom storitev ali prilivi na tekočem računu v celoti pokriva nastali trgovinski primanjkljaj, postane odpravljanje posledic agregatnega trgovinskega neravnotežja nepotrebno. Na primeru Slovenije bomo lahko videli, da agregatno trgovinsko neravnotežje ni glavni problem pri merjenju znotrajpanožne trgovine, temveč je to prevelika koncentracija vrednosti izvozov in vrednosti uvozov na določeno omejeno število panog.

Na ravni treh števil SMTK namreč 22 panog (upoštevane so panoge, ki vsaka posebej predstavlja najmanj 1% skupnega slovenskega izvoza v letu 2002) skupaj predstavlja skoraj 59% skupnega slovenskega izvoza v letu 2002. Podobno na ravni treh števil SMTK 22 panog (upoštevane so le tiste, ki predstavljajo najmanj 1% skupnega slovenskega uvoza v letu 2002) predstavlja okoli 40% skupnega slovenskega uvoza v istem letu. Černoša (2000) podobne rezultate navaja tudi v analizi trgovinskih tokov Slovenije v obdobju 1993-1997. Koncentracija vrednosti slovenskega izvoza in uvoza na določeno omejeno število panog je razlog, da na nižjih ravneh agregiranja znotraj SMTK vrednost Grubel-Lloydovega indeksa za Slovenijo strmo pada (glej problemi agregiranja, poglavje 5.1., str. 25).

Kljub kritiki ostaja Grubel-Lloydov indeks še vedno temelj skoraj vseh študij o obsegu znotrajpanožne trgovine (Boršič, 2000b, str. 40). Zato v tabeli 2 predstavljam izračun Grubel-Lloydovega indeksa za Slovenijo na osnovi trimestne SMTK v letih 1999-2002.

Tabela 2: Grubel-Lloydov indeks za Slovenijo na osnovi trimestne Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije, 1999-2002

Sektor / Leto	1999	2000	2001	2002
0 Živila in žive živali	42,095	39,640	37,919	38,907
1 Pijače in tobak	63,876	55,915	53,485	45,446
2 Neobdelani materiali, razen goriv	43,787	38,848	44,674	43,843
3 Mineralna goriva in maziva	9,713	7,618	7,681	10,854
4 Živalska in rastlinska olja in maščobe	40,868	33,490	32,113	37,651
5 Kemični izdelki	56,529	57,046	58,859	58,005
6 Proizvodi razvrščeni po materialu	70,069	69,674	71,185	69,923
7 Stroji in prometne naprave	64,975	62,729	65,575	64,513
8 Razni končni izdelki	68,301	69,589	69,344	68,481
9 Drugo blago in transakcije	9,794	15,589	13,733	87,715
Skupaj	61,924	60,004	61,986	61,476

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije.

Z namenom bolj celovite razlage in primerjave rezultatov lastnega izračuna v tabeli 3 (glej naslednjo stran) navajam tudi Grubel-Lloydov indeks za Slovenijo v letih 1993-1998.

Vrednosti Grubel-Lloydovega indeksa od leta 1993 do 2002 v grobem kažejo, da je znotrajpanožna trgovina v panogah, ki predstavljajo surovine in hrano (0-4 SMTK), v celotnem obdobju v povprečju izgubljala na pomenu, medtem ko je obseg znotrajpanožne trgovine industrijskih proizvodov (5-8 SMTK) v istem obdobju naraščal oziroma v zadnjih nekaj letih predvsem ohranjal svoj obseg.

Tabela 3: Grubel-Lloydov indeks za Slovenijo na osnovi trimestne Standardne mednarodne trgovinske klasifikacije, 1993-1998

Sektor / Leto	1993	1994	1995	1996	1997	1998
0 Živila in žive živali	52,136	50,155	43,747	42,948	42,989	44,936
1 Pijače in tobak	70,562	67,048	81,217	75,200	68,168	58,897
2 Neobdelani materiali, razen goriv	41,677	36,396	36,536	39,085	40,457	40,561
3 Mineralna goriva in maziva	56,489	11,924	9,076	11,484	11,428	10,519
4 Živalska in rastlinska olja in maščobe	44,772	36,140	32,247	39,339	56,803	45,631
5 Kemični izdelki	55,059	59,551	61,189	56,572	55,340	55,898
6 Proizvodi razvrščeni po materialu	65,241	66,888	66,819	67,690	68,027	70,597
7 Stroji in prometne naprave	63,010	63,749	64,858	65,474	63,668	61,198
8 Razni končni izdelki	51,991	53,899	57,690	70,578	70,879	70,124
9 Drugo blago in transakcije	8,239	10,740	12,320	18,326	17,175	15,966
Skupaj	57,326	58,800	58,320	61,256	60,490	61,059

Vir: Boršič, 2000b, str. 41.

Černoša (2000) ugotavlja, da slovenska struktura izvoza še vedno kaže značilnosti majhne države zaradi relativno visokega deleža industrijskih izdelkov v blagovnem izvozu. Slovenska struktura izvoza industrijskih izdelkov je na ta način prilagojena povpraševanju razvitih držav, medtem ko je struktura uvoza industrijskih izdelkov povsem prilagojena ponudbi razvitih držav. V bistvu gre za menjavo industrijskih izdelkov, torej znotrajpanožno menjavo, pri čemer ima Slovenija v strukturi izvoza pretežno izdelke z nižjo dodano vrednostjo, medtem ko ima v strukturi uvoza izdelke z višjo dodano vrednostjo.

V okviru industrijskih proizvodov se kaže koncentracija znotrajpanožne trgovine v treh sektorjih – proizvodi razvrščeni po materialu (sektor 6 SMTK), stroji in prometne naprave (sektor 7 SMTK) in razni končni izdelki (sektor 8 SMTK). Pogled na tabeli 3 in 4 tudi pokaže, da koncentracija znotrajpanožne trgovine v letu 1993 ni bila tako očitna, kot je v zadnjih nekaj letih. »Nekateri avtorji (Fidrmuc idr.) navajajo, da se je v začetku tranzicije struktura vzhodnoevropskih blagovnih tokov (Poljske, Madžarske in bivše Čehoslovaške) močno spremenila in s histogramom ugotavljajo, da se je koncentracija znotrajpanožnih tokov iz prvih sektorjev SMTK z nižjo vrednostjo proizvodov že v sredini devetdesetih let prevesila v sektorje z večjo vrednostjo.« (Boršič, 2000b, str. 43). V primeru Slovenije pa lahko opazimo, da v opazovanem obdobju (1993-2002) znotrajpanožna specializacija ostaja v istih sektorjih in se samo povečuje. Zato lahko sklepamo, da je bilo v Sloveniji manj sektorskega prestrukturiranja ob hkratni liberalizaciji trgovinskih tokov, kot je bilo to zabeleženo v nekaterih vzhodnoevropskih gospodarstvih.

Če na zgoraj napisane ugotovitve pogledamo še z vidika stroškov prilagajanja, kot posledice prestrukturiranja gospodarstva ob sprostitvi mednarodnih trgovinskih tokov, lahko ugotovimo, da je bilo v Sloveniji obdobje tranzicije manj »boleče« kot v drugih tranzicijskih vzhodnoevropskih gospodarstvih. Prehod je tako po vsej verjetnosti terjal nižje socialne in privatne stroške prilagajanja. Pri tem ne gre zanemariti dejstva, da je npr. Češka v nasprotju s

Slovenijo hitreje in popolnoma sprostila pritok tujega kapitala in na ta način močno pospešila prestrukturiranje industrijske proizvodnje. S tem je pospešila dinamiko razvoja in že v letih 1996 ter 1997 doživljala povsem drugačne trende v gibanju blagovnega izvoza kot Slovenija, ki se je tujemu kapitalu odpirala postopoma (Černoša, 2000, str. 738).

Ob pogledu na tabelo 2 izstopa vrednost Grubel-Lloydovega indeksa za sektor 9 v letu 2002. Razlog je v izjemno visoki pokritosti uvoza z izvozom nemonetarnega zlata (971 SMTK). V obdobju 1999-2001 je bil namreč izvoz nemonetarnega zlata v povprečju vrednostno enakovreden le 7% uvoza nemonetarnega zlata, v letu 2002 pa se je izvoz močno povečal in bil vrednostno enakovreden kar 87% uvoza. Vzrok nenadnemu povečanju Grubel-Lloydovega indeksa v letu 2002 je že omenjena njegova pomanjkljivost, da zmanjšanje trgovinskega neravnovesja pozitivno vpliva na njegovo vrednost. V nadaljevanju, pri analizi mejne znotrajpanožne trgovine (poglavje 5.2.3., str. 35), bomo videli, da je povečanje obsega izvoznih tokov nemonetarnega zlata skoraj povsem medpanožne narave.

5.2.2. Merjenje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine in indeks povprečnih cen

Vertikalna znotrajpanožna trgovina je menjava proizvodov istega sektorja, ki se razlikujejo po kakovosti, medtem ko gre pri horizontalni znotrajpanožni trgovini za menjavo proizvodov istega sektorja, ki so kakovostno enaki, razlikujejo pa se v funkcionalnih podrobnostih (barva, oblika, itd.).

Greenaway, Hine in Milner so v svojih delih iz leta 1994 in 1995 predstavili metodo, ki omogoča ločevanje horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine, in temelji na uporabi indeksa povprečnih cen (unit value – UV), ki ga predstavlja razmerje med vrednostjo in količino izvoza oziroma razmerje med vrednostjo in količino uvoza posamezne panoge (Černoša, 2002, str. 134). Ob predpostavki o popolni razpoložljivosti informacij lahko sklepamo, da je različica nekega proizvoda prodanega po višji ceni (višji UV) tudi bolj kakovostna od različice nekega proizvoda prodanega po nižji ceni (nižji UV) (Boršič, 2000b, str. 43). Avtorji Greenaway, Hine in Milner predvidevajo, da tudi v razmerah nepopolnih informacij, naj bi vsaj na nižjih ravneh razdelitve proizvodov relativne cene odsevale njihovo kakovost (Boršič, 2000b, str. 43), zato naj bi se za analize uporabljali statistični podatki na zadovoljivo nizki ravni agregacije, ki naj bo nižja od štirih ravni SMTK (Černoša, 2002, str. 135).

Znotrajpanožna trgovina je potemtakem horizontalna, ko je njen kazalec znotraj vrednosti intervala (Boršič, 2000b, str. 43):

$$1 - \delta < \frac{UVx_i}{UVm_i} < 1 + \delta \quad (5)$$

i je sektor oziroma panoga, UVx je vrednost enote izvoza in UVm vrednost enote uvoza ter $\delta = \{0,25; 0,15\}$. V zvezi z neenačbo 5 velja omeniti, da je odločitev za izbiro koeficienta $\delta = 0,15$ povezana z domnevo, da transportni stroški ter stroški nakladanja v povprečju ne predstavljajo več kot $\pm 15\%$ (Černoša, 2002, str. 138). Ko je vrednost indeksa zunaj intervala podanega v neenačbi 5, govorimo o vertikalni znotrajpanožni trgovini. Le-ta tako nastopi v primeru, ko velja (Boršič, 2000b, str. 43):

$$\frac{UVx_i}{UVm_i} < 1 - \delta \quad (6)$$

$$\frac{UVx_i}{UVm_i} > 1 + \delta \quad (7)$$

Simboli v neenačbah 6 in 7 imajo enak pomen kot simboli v neenačbi 5.

Za potrebe analize sem izračunala deleže horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine v celotni slovenski mednarodni menjavi v opazovanem obdobju (1999-2002). Deleži so izračunani s pomočjo naslednje enačbe (Boršič, 2000b, str. 44):

$$IIT(z) = \left\{ \frac{\sum_{i=1}^k (X_i^z + M_i^z)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^k |X_i^z - M_i^z|}{\sum_{i=1}^k (X_i^z + M_i^z)} \right) \right\} * 100 \quad (8)$$

z se spreminja glede na vrsto znotrajpanožne trgovine, k je število sektorjev, kjer je prisotna vertikalna oziroma horizontalna znotrajpanožna trgovina, n je število sektorjev v gospodarstvu, ostali simboli pa imajo enak pomen kot v enačbi 2. Rezultati so prikazani v tabeli 4.

Tabela 4: Delež vertikalne in horizontalne znotrajpanožne trgovine v Sloveniji, 1999-2002^d

Leto	1999		2000		2001		2002	
δ	0,15	0,25	0,15	0,25	0,15	0,25	0,15	0,25
VIIT	43,783	34,426	41,094	36,131	39,271	31,600	42,039	32,378
HIIT	18,141	27,498	18,910	23,873	22,716	30,386	19,437	29,098
IIT	61,924	61,924	60,004	60,004	61,986	61,986	61,476	61,476

^d Opomba: δ = kriterij za določitev intervala v enačbi 4;

VIIT = vertikalna znotrajpanožna trgovina;

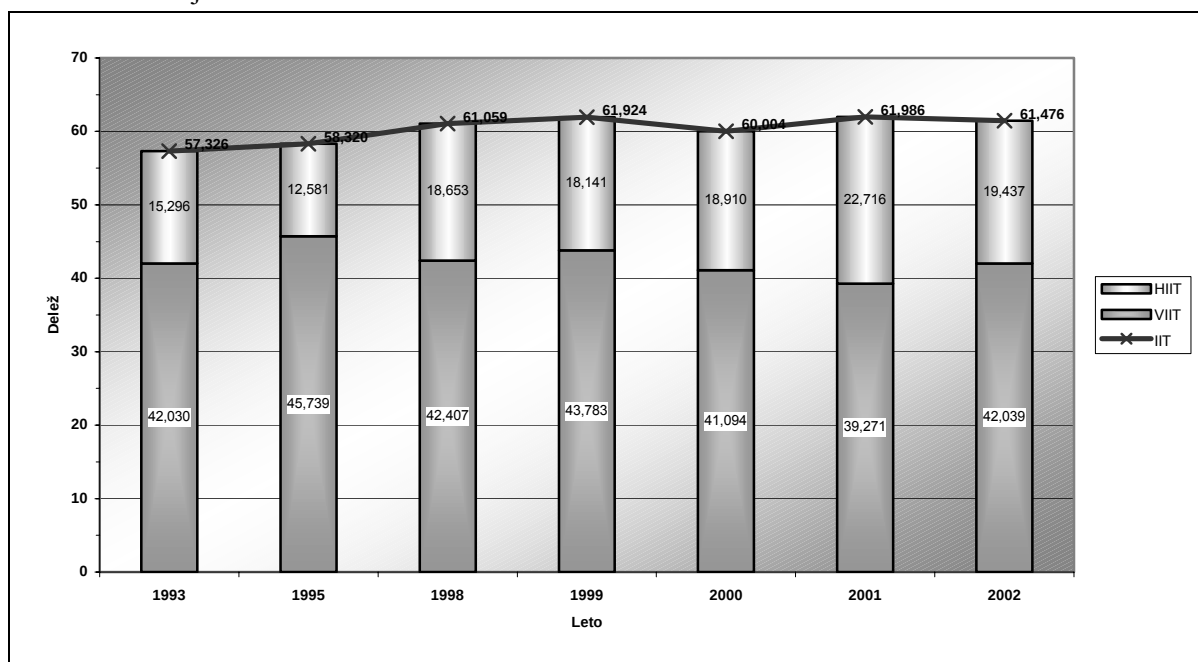
HIIT = horizontalna znotrajpanožna trgovina;

IIT = znotrajpanožna trgovina.

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije.

V celotnem opazovanem obdobju je delež vertikalne znotrajpanožne trgovine višji od horizontalne. Enak trend je zaslediti tudi v študiji znotrajpanožne trgovine Slovenije v letih 1993-1999 (Boršič, 2000b, str. 44). Razlike v deležih obeh vrst znotrajpanožne trgovine so bolj očitne, ko je interval za določitev horizontalne znotrajpanožne trgovine ožji, to je, ko je $\delta=0,15$. Če razširimo interval ($\delta=0,25$), in torej v horizontalno znotrajpanožno trgovino uvrstimo proizvode z večjimi razlikami v kakovosti, postanejo razlike v deležih manj očitne, predvsem v zadnjih dveh letih. Upoštevajoč ožji interval, in torej manjše razlike v kvaliteti proizvodov za določitev horizontalne znotrajpanožne trgovine, lahko ugotovimo, da se je v opazovanem obdobju sprva delež vertikalne znotrajpanožne trgovine manjšal, nato pa se je v letu 2002 okrepil. Gibanje deleža horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine v celotni znotrajpanožni trgovini Slovenije v letih 1993, 1995, 1998 in v obdobju 1999-2002 prikazuje slika 4.

Slika 4: Delež horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine v celotni znotrajpanožni trgovini Slovenije v izbranih letih^e



^e Opomba: Upoštevan je interval, ki ga določa $\delta=0,15$.

Vir: Boršič, 2000b, str. 44 in tabela 4.

5.2.3. Merjenje mejne znotrajpanožne trgovine in Brühlartov indeks

Spremembe v obsegu znotrajpanožne trgovine lahko ugotavljamo s primerjavo vrednosti Grubel-Lloydovih indeksov v različnih časovnih točkah. Že pri razlagi Grubel-Lloydovega indeksa sem opozorila na njegovo pomanjkljivost, ki pa pri uporabi tega indeksa kot statičnega kazalca znotrajpanožne trgovine ne zmanjšuje njegove razlagalne moči. Že omenjena njegova pomanjkljivost pa se pokaže pri uporabi Grubel-Lloydovega indeksa kot dinamičnega kazalca. Značilnost Grubel-Lloydovega indeksa je namreč, da ob zmanjšanju trgovinskega neravnovesja nanj pozitivno vpliva povečanje medpanožne trgovine (Boršič,

2000b, str. 45). Praktično to pomeni, če se iz prvotnega trgovinskega presežka vzpostavi ravnovesje ob nespremenjenem uvozu, bo indeks kazal na povečanje znotrajpanožne trgovine, čeprav je očitno, da je sprememba povsem medpanožna.

Možno rešitev ravnokar omenjenega problema merjenja dinamičnih sprememb v strukturi blagovne menjave podaja Brühlhart, ki navaja naslednji indeks mejne znotrajpanožne trgovine (Boršič, 2000b, str. 46):

$$MIIT_B = 1 - \frac{|\Delta X - \Delta M|}{|\Delta X| + |\Delta M|} \quad (9)$$

ΔX je sprememba izvoza v opazovanem obdobju, ΔM je sprememba uvoza v istem časovnem obdobju. Sprememba izvoza oziroma uvoza je merjena v določenem časovnem obdobju in predpostavlja dve leti opazovanja $[t, t-n]$, kjer $t-n$ predstavlja število let med izbranimi leti opazovanja (Černoša, 2002, str. 181). Indeks zavzema vrednosti od 0 do 1, pri čemer 0 pomeni, da je mejna sprememba v trgovinskih tokovih povsem medpanožna, medtem ko 1 predstavlja mejne trgovinske tokove, ki so v celoti znotrajpanožni. Ob natančnem pogledu na enačbo 9 lahko namreč vidimo, da števec predstavlja razlika med diferenco izvozov in diferenco uvozov v absolutnih vrednostih $|\Delta X - \Delta M|$, medtem ko imenoalec predstavlja vsoto absolutnih vrednosti diferenc izvoza in uvoza $|\Delta X| + |\Delta M|$. V kolikor mejne vrednosti izvozov in mejne vrednosti uvozov posamezne panoge skladno naraščajo ali padajo v opazovanem časovnem obdobju $[t, t-n]$, se bodo vrednosti v števcu enačbe približevale 0 in indeks $MIIT_B$ se bo približeval vrednosti 1. Večja kot je torej skladnost sprememb (pozitivnih ali negativnih) vrednosti izvoza in uvoza v opazovanem časovnem obdobju, večji delež spremenjenih trgovinskih tokov je posledica specializacije na znotrajpanožni ravni. Agregatni $MIIT_B$ neke industrije ali gospodarstva je mogoče izračunati kot tehtano povprečje (Boršič, 2000b, str. 46):

$$MIIT = \sum_{i=1}^n w_i MIIT_B \quad (10)$$

$$\text{kjer } w_i = \frac{|\Delta X|_i + |\Delta M|_i}{\sum_{i=1}^n (|\Delta X|_i + |\Delta M|_i)}$$

Oznake pomenijo isto kot v enačbi 9, n pa označuje število sektorjev v gospodarstvu oziroma število panog v sektorjih.

V okviru svoje analize bom poizkusila prikazati razliko v pojasnjevalni moči medčasovne primerjave z Grubel-Lloydovim indeksom znotrajpanožne trgovine in Brühlhartovim indeksom mejne znotrajpanožne trgovine. Tabela 5 prikazuje oba indeksa za sektor 8 SMTK – razni končni proizvodi, ki se je izkazal za enega izmed najpomembnejših sektorjev v znotrajpanožni trgovini Slovenije, in sicer je predstavljen Grubel-Lloydov indeks za začetek

in konec opazovanega obdobja, torej leti 1999 in 2002, in Brühlhartov indeks mejne znotrajpanožne trgovine za leto 2002 v primerjavi z letom 1999. Za primer vzemimo skupino 871 – optični instrumenti, ki v opazovanem obdobju kaže precejšnje povečanje Grubel-Lloydovega indeksa – le-ta je leta 1999 znašal 24,996, leta 2002 pa 52,215. Indeks mejne znotrajpanožne trgovine v istem obdobju pa kaže, da ni prišlo do spremembe deleža znotrajpanožne trgovine v skupini 871, saj je njegova vrednost enaka 0. Tako lahko sklepamo, da je dinamična pozitivna sprememba medpanožnih trgovinskih tokov povzročila povečan statičen kazalec znotrajpanožne trgovine. Enak pojav lahko zasledimo tudi v skupinah 841 in 842. Nasproten pojav lahko zasledimo pri skupini 883 – kinematografski filmi, kjer občutno zmanjšanje statičnega kazalca znotrajpanožne trgovine ni rezultiralo v dejanskem zmanjšanju obsega znotrajpanožne trgovine, saj je bila sprememba očitno povsem medpanožne narave. Enak pojav lahko zasledimo tudi pri skupinah 843, 896 in 897.

Tabela 5: Brühlhartov indeks mejne znotrajpanožne trgovine v Sloveniji, 1999/2002

Sektor	GL 1999	GL 2002	MIIT _{B02/99}
811 MONTAŽNE ZGRADBE	16,012	17,680	0,356
812 SANITARNI PREDMETI,PRIBOR	50,448	87,239	0,278
813 SVETILA	84,357	86,798	0,906
821 POHIŠTVO IN DELI	37,314	36,553	0,351
831 KOVČKI,POTOVALKE,NESESERJI IPD.	53,356	79,369	0,929
841 MOŠKI PLAŠČI,JAKNE IPD.	92,081	98,256	0,000
842 ŽENSKI PLAŠČI,PELERINE,IPD.	84,987	96,289	0,000
843 MOŠKI PLAŠČI IPD.,PLETENI	60,674	51,202	0,000
844 ŽENSKI PLAŠČI IPD.,PLETENI	95,706	92,125	0,110
845 OBLAČILA,DRUGA	97,863	86,109	0,000
846 PRIBOR ZA OBLAČILA,IZ TEKSTILA	81,638	82,771	0,887
848 OBLAČILA IN PRIBOR,RAZEN IZ TEKSTILA	99,378	73,363	0,238
851 OBUTEV	91,900	98,333	0,503
871 OPTIČNI INSTRUMENTI	24,996	52,215	0,000
872 MEDICINSKI INSTRUMENTI	70,783	79,359	0,991
873 MERILNIKI IN ŠTEVCI	25,027	26,131	0,313
874 MERILNI,KONTROLNI INSTRUMENTI	76,284	89,354	0,740
881 FOTOAPARATI IN OPREMA	74,704	77,620	0,927
882 FOTOGRAFSKI IN KINEMAT.MATERIAL	42,352	46,695	0,574
883 KINEMATOGRAFSKI FILMI	24,934	0,604	0,000
884 OPTIČNI IZDELKI	80,007	74,190	0,632
885 URE IN DELI	47,108	46,698	0,444
891 OROŽJE IN STRELIVO	15,722	22,401	0,280
892 NATISKANI PREDMETI	78,933	82,548	0,898
893 IZDELKI IZ PLASTIKE	97,603	93,375	0,809
894 OTROŠKI VOZIČKI,IGRAČE IPD.	98,928	82,948	0,563
895 PISALNIŠKI PRIBOR	84,946	75,861	0,500
896 UMETNIŠKI PREDMETI	97,622	52,423	0,000
897 NAKIT	54,590	51,049	0,000
898 GLASBENI INSTRUMENTI	33,045	54,148	0,941
899 RAZNI IZDELKI	55,211	56,858	0,600

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije.

Na spremembe v strukturi trgovinskih tokov med različnimi časovnimi obdobji lahko pogledamo tudi z vidika stabilnosti trgovinskih tokov in stroškov prestrukturiranja nekega gospodarstva. Grubel-Lloydov indeks je indikator strukture mednarodnih blagovnih tokov v vsakem posamičnem letu, spremembe tega indeksa med leti pa kažejo kako se je ta struktura spreminjala v času. Brühlhartov indeks pa nam omogoča zaznavati smer in strukturo sprememb izvoznih in uvoznih blagovnih tokov med različnimi časovnimi obdobji. Drugače povedano – statični indeks meri delež znotrajpanožne trgovine v celotni mednarodni blagovni menjavi v določenem časovnem obdobju, dinamični indeks pa kaže delež sprememb v celotni mednarodni blagovni menjavi, ki ga gre pripisati znotrajpanožni trgovini.

Nižji indeks MIIT oziroma vrednost MIIT blizu 0 kaže na divergenčni trend v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih in torej prevlado medpanožne trgovine. Povečevanje medpanožne trgovine terja višje stroške strukturnega prilagajanja gospodarstva. Vrednosti MIIT blizu 1 implicirajo konvergenčni trend v sektorskih izvoznih in uvoznih tokovih in prevlado znotrajpanožne trgovine. Povečevanje znotrajpanožne trgovine pa pomeni nižje stroške v procesu prestrukturiranja gospodarstva.

Tabela 6 nam potrjuje že prej napisano – največjo stabilnost blagovnih izvoznih in uvoznih tokov dosega Slovenija v panogi 6 SMTK (proizvodi razvrščeni po materialu), sledi ji panoga 5 SMTK (kemični izdelki). Rahlo presenetljivo pa panogi 7 in 8 SMTK (stroji in prometne naprave, razni končni izdelki) kažeta, da je v precejšnji meri prisotna že medpanožna specializacija. Medpanožna narava blagovnih tokov surovin in hrane (0-4 SMTK) je z analizo ravno tako potrjena. Enak trend, kot ga kaže tabela 7, je bil z analizo potrjen tudi v obdobju med leti 1994 in 1998 (Černoša, 2002, str. 181).

Tabela 6: Agregatni Brühlhartov indeks mejne znotrajpanožne trgovine za Slovenijo, 1999/2002

Sektor	GL 1999	GL 2002	MIIT _B 02/99
0 Živila in žive živali	42,095	38,907	0,261
1 Pijače in tobak	63,876	45,446	0,144
2 Neobdelani materiali, razen goriv	43,787	43,843	0,427
3 Mineralna goriva in maziva	9,713	10,854	0,131
4 Živalska in rastlinska olja in maščobe	40,868	37,651	0,392
5 Kemični izdelki	56,529	58,005	0,575
6 Proizvodi razvrščeni po materialu	70,069	69,923	0,652
7 Stroji in prometne naprave	64,975	64,513	0,532
8 Razni končni izdelki	68,301	68,481	0,525
9 Drugo blago in transakcije	9,794	87,715	0,231
Skupaj	61,924	61,476	0,527

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije.

McDowell in Thom (1999) v svojem članku »Measuring Marginal Intra-Industry Trade« opozarjata na pomanjkljivost Brühlhartovega indeksa. V omenjenem članku trdita, da je Brühlhartov indeks dober pokazatelj sprememb v znotrajpanožni menjavi, ki jih gre pripisati

horizontalni znotrajpanožni trgovini. Vendar pa omenjeni indeks ne more zadovoljivo ločevati med vertikalno znotrajpanožno trgovino in medpanožno trgovino. Problem primarno izvira iz agregacije statističnih podatkov. Namreč, vertikalna znotrajpanožna trgovina se pojavi tudi, ko je proizvodni proces deintegriran in je vsaj ena izmed stopenj v proizvodnem procesu locirana čez mejo. Avtorja navajata primer industrije računalniške opreme in vertikalno integriranega proizvodnega procesa, kjer je proizvodnja računalniških ohišij, zaradi liberalizacije blagovnih tokov, locirana izven domačih meja. V primeru, da so računalniška ohišja klasificirana kot »računalniški deli«, bomo z navadnim Brühlhartovim indeksom novo nastalo menjavo zaznali kot znotrajpanožno. Če pa so računalniška ohišja širše opredeljena kot »oblikovana pločevina« s številnimi možnostmi končne uporabe, bomo takšno menjavo zaznali kot medpanožno menjavo. Zaradi slednjega ne moremo podajati enostavnih in dokončnih sklepov o stroških prilagajanja, ki so posledica procesa liberalizacije trgovinskih tokov. S tem ko obstaja možnost, da z empiričnimi kazalniki ne zajamemo vseh sprememb v strukturi mednarodne menjave in torej potencialno podcenjujemo obseg znotrajpanožne menjave, ceteris paribus, potencialno tudi precenjujemo višino stroškov prilagajanja.

Tako sta McDowell in Thom (1999) definirala dodaten kazalnik, ki naj bi reševal zgoraj opisan problem:

$$MIIT_{prilagojeni} = 1 - \frac{|\Delta X_J - \Delta M_J|}{\sum_{i=1}^n |\Delta X_i| + \sum_{i=1}^n |\Delta M_i|} \quad (11)$$

$$\text{pri čemer velja } X_J = \sum_{i=1}^n X_i \text{ in } M_J = \sum_{i=1}^n M_i .$$

Indeks J pomeni nivo sektorja ali celotnega gospodarstva. Jasno je namreč, da je zgornji indeks potrebno uporabljati na dovolj visoki ravni agregacije, saj le tako lahko zajamemo dovolj široko množico proizvodov in se izognemo problemom neprimerne klasifikacije proizvodov. Če torej indeks $MIIT_{prilagojeni}$ meri delež znotrajpanožne menjave in je agregirani Brühlhartov indeks $MIIT$ le mera horizontalne znotrajpanožne menjave, potem nam razlika med $MIIT_{prilagojeni}$ in $MIIT$ da vrednost spremembe v obsegu mednarodnih trgovinskih tokov, ki jih velja pripisati vertikalni znotrajpanožni menjavi:

$$MIIT_{vertikalna} = MIIT_{prilagojeni} - MIIT_{horizontalna} \quad (12)$$

Prilagojeni indeks $MIIT$ sem po enačbi 11 izračunala tudi za Slovenijo, in sicer na ravni enega števila SMTK in za celotno gospodarstvo. Rezultati izračunov po enačbi 11 in 12 so predstavljeni v tabeli 7, pri čemer je za $MIIT_{horizontalna}$ upoštevana mejna znotrajpanožna menjava izračunana s pomočjo agregiranega Brühlhartovega indeksa ($MIIT$).

Iz tabele 7 lahko vidimo, da je bila mejna znotrajpanožna trgovina merjena z navadnim Brühlhartovim indeksom v primerjavi s prilagojenim indeksom, po pričakovanjih, podcenjena. Izvzeti velja le sektor 9 – drugo blago in transakcije – kjer je mejna znotrajpanožna menjava merjena z obema indeksoma enaka. Interpretacijo zgornjih rezultatov je potrebno obravnavati previdno, saj so rezultati, do neugotovljive mere, lahko izkrivljeni ravno zaradi izbora statistične klasifikacije in opredelitve panoge.

Tabela 7: Prilagojeni indeks mejne znotrajpanožne menjave za Slovenijo, 2002/1999^f

Sektor	MIIT _{prilagojeni} 02/99	MIIT _{vertikalna}	MIIT _{horizontalna}
0 Živila in žive živali	0,636	0,375	0,261
1 Pijače in tobak	0,571	0,427	0,144
2 Neobdelani materiali, razen goriv	0,505	0,078	0,427
3 Mineralna goriva in maziva	0,510	0,379	0,131
4 Živalska in rastlinska olja in maščobe	0,396	0,003	0,392
5 Kemični izdelki	0,995	0,420	0,575
6 Proizvodi razvrščeni po materialu	0,928	0,276	0,652
7 Stroji in prometne naprave	0,752	0,220	0,532
8 Razni končni izdelki	0,787	0,262	0,525
9 Drugo blago in transakcije	0,231	0,000	0,231
Skupaj	0,922	0,396	0,527

^fOpomba: $MIIT_{vertikalna}$ = vertikalna mejna znotrajpanožna trgovina;

$MIIT_{horizontalna}$ = horizontalna mejna znotrajpanožna trgovina.

Vir: Lastni izračun iz podatkov Statističnega urada Republike Slovenije.

6. SKLEP

Slovenske izvozne in uvozne tokove sem analizirala s pomočjo indeksa izkazanih primerjalnih prednosti in z indikatorji znotrajpanožne menjave. Kot je opredeljeno v cilju diplomske naloge, sem indeks izkazanih primerjalnih prednosti in delež znotrajpanožne trgovine uporabila kot možna dva načina ocenitve potencialnih stroškov prestrukturiranja slovenskega gospodarstva, ki so posledica liberalizacije slovenske zunanje trgovine in priprave na vstop Slovenije na notranji trg Evropske Unije.

Analiza primerjalnih prednosti Slovenije v blagovni menjavi z Evropsko Unijo v letu 2002 je pokazala, da del primerjalnih prednosti Slovenija izkazuje pri proizvodnji polizdelkov oziroma standardiziranih izdelkov, ki so v nižjih tehnoloških razredih na kakovostni lestvici proizvodov (sektor surovih snovi, razen goriv in proizvodov razvrščenih po materialu). Do proizvodne specializacije prihaja v panogi električnih strojev in naprav, kjer uspeh izvozno orientiranih slovenskih podjetij temelji na vlaganjih v raziskave in razvoj, blagovno znamko, kadre in oglaševanje. V sektorju raznih končnih izdelkov bi Slovenija lahko dosegla proizvodno specializacijo v proizvodnji pohištva in njegovih delov, v proizvodnji montažnih

zgradb in proizvodnji oblačil. Analiza torej kaže, da Slovenija svojo konkurenčno prednost gradi na stroškovno ugodnih pogojih proizvodnje, ki so posledica poceni delovne sile in izkoriščanja danih naravnih virov. Vprašanje, ki se poraja je: ali bi to nadalje lahko pomenilo, da bodo stroški strukturnega prilagajanja po vstopu Slovenije na notranji trg Evropske Unije opazni v dejavnostih, katerih izkazane primerjalne prednosti so predvsem posledica nizkih stroškov delovne sile? Takšen primer je novomeški Revoz, ki je razlog, da panoga cestnih vozil v Sloveniji izkazuje visok indeks izkazanih primerjalnih prednosti. Ista panoga izkazuje tudi izjemno visoke deleže znotrajpanožne menjave, saj Revoz avtomobilske dele Renaultovega clia uvozi in jih v Sloveniji le sestavi. Vendar pa kljub rezultatom, ki naj bi indicirali »ugoden« razvoj panoge cestnih vozil, po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo ni nobenih garancij, da Renault v skladu z delovanjem multinacionalke ne bo preselil novomeške tovarne na drugo, iz kateregakoli drugega stroškovnega vidika, bolj ugodno lokacijo. Selitev proizvodnje Renaultovih cliov ven iz Slovenije bi seveda povzročilo ogromne stroške prestrukturiranja.

Analiza znotrajpanožne trgovine Slovenije kaže, da zunanjo trgovino Slovenije zaznamuje predvsem menjava industrijskih izdelkov. Od leta 1993 se je koncentracija znotrajpanožne trgovine v sektorjih industrijskih proizvodov povečevala in v zadnjih letih predvsem ohranjala svoj obseg. Ta trend se precej razlikuje od izkušenj drugih vzhodnoevropskih gospodarstev na prehodu, kjer se je koncentracija znotrajpanožnih tokov v sredini devetdesetih let prenesla iz sektorjev surovin in hrane v sektorje industrijskih izdelkov. Ker se znotrajpanožna specializacija Slovenije v obdobju 1993-2002 ni spreminjala med sektorji, ampak se je povečevala znotraj istih sektorjev, lahko sklepamo, da je bilo v Sloveniji manj sektorskega prestrukturiranja ob hkratni liberalizaciji trgovinskih tokov, kot je bilo to zabeleženo v nekaterih vzhodnoevropskih gospodarstvih. Obdobje tranzicije je bilo tako v Sloveniji manj »boleče« in je terjalo nižje družbene in privatne stroške prilagoditve. Po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo lahko pričakujemo, da se bo proces prestrukturiranja slovenskega gospodarstva nadaljeval. Nekatere panoge bodo imele težave, spet druge se bodo v integraciji lahko razvijale. Pričakujemo, da se bodo visoki stroški prestrukturiranja pojavljali predvsem v panogah živilske in predelovalne industrije, ki v okviru WTO še niso bile liberalizirane in ki tudi v procesu približevanja Evropski Uniji niso bile deležne popolne liberalizacije in torej niso bile v celoti izpostavljene tržnim zakonitostim (kmetijstvo, železarstvo, tekstilna industrija, itd.). Ena takšnih panog je na primer tekstilna industrija, ki od države še vedno prejema subvencije, do katerih po priključitvi notranjemu trgu ne bo več upravičena, obenem pa izkazuje visoke deleže znotrajpanožne menjave (dodelavni posli) in visoke indekse izkazanih primerjalnih prednosti (relativno poceni delovna sila, geografska lega, logistika).

V obdobju med leti 1993 in 2002 je bil delež vertikalne znotrajpanožne trgovine konstantno večji od horizontalne. V zunanji trgovini Slovenije je tako prevladovala znotrajpanožna menjava kakovostno diferenciranih proizvodov. Slednje je v skladu z ugotovitvijo, da gre v zunanji trgovini Slovenije za menjavo industrijskih izdelkov, pri čemer ima Slovenija v strukturi izvoza pretežno izdelke z nižjo dodano vrednostjo, medtem ko ima v strukturi uvoza

izdelke z višjo dodano vrednostjo. Zadnje dejstvo je bilo delno potrjeno tudi v analizi primerjalnih prednosti, saj Slovenija del primerjalnih prednosti izkazuje pri proizvodnji izdelkov v nižjih tehnoloških razredih.

Analiza mejne znotrajpanožne trgovine kaže delež sprememb v celotni zunanji trgovini Slovenije v obdobju 1999-2002, ki ga gre pripisati znotrajpanožni trgovini. Mera mejne znotrajpanožne trgovine kaže tudi stabilnost zunanjetrgovinskih tokov in posledično višino stroškov prilagajanja v procesu prestrukturiranja gospodarstva. Indeks mejne znotrajpanožne trgovine v Sloveniji je le potrdil že ugotovljeno stabilnost izvoznih in uvoznih tokov industrijskih proizvodov. Stabilnost zunanjetrgovinskih tokov industrijskih izdelkov posledično pomeni nižje stroške strukturnega prilagajanja.

V panogah, ki izkazujejo visoke vrednosti Grubel-Lloydovega indeksa v posamičnih letih skupaj z visoko vrednostjo Brühlhartovega indeksa mejne znotrajpanožne trgovine, lahko pričakujemo nižje stroške prestrukturiranja. Visoke vrednosti obeh indeksov namreč pomenijo, da panoga izkazuje visok delež znotrajpanožne menjave, ki se je v opazovanem obdobju dejansko še povečeval. V Sloveniji so bili v obdobju 1999-2002 takšni sektorji: kemični izdelki, proizvodi razvrščeni po materialu, stroji in prometne naprave, razni končni izdelki; v teh istih sektorjih je Slovenija izkazovala tudi primerjalne prednosti.

Povzamem lahko, da se je posredna ocena stroškov strukturnega prilagajanja s pomočjo različnih kazalnikov izkazala za primerno. Izkazalo se je tudi, da je kljub dvem različnim vidikom ocene stroškov prilagajanja – indeks izkazanih primerjalnih prednosti in različne mere znotrajpanožne menjave – še vedno potrebno podrobno analizirati tudi podjetja, ki določeno panogo sestavljajo, preden podamo dokončne sklepe ali celo sprejememo ukrepe ekonomske politike. Zopet izpostavljam panogo cestnih vozil, za katero bi sodeč po rezultatih obeh analiz sklepali, da je ena izmed bolj perspektivnih slovenskih panog, pa vendar ne gre spregledati dejstva, da je ključni panožni igralec novomeški Revoz oziroma francoski Renault, ki v svojem iskanju ugodnih proizvodnih pogojev ne daje nobene garancije, da se bo slovenska industrija cestnih vozil razvijala tudi v prihodnosti.

Na koncu naj opozorim tudi na povsem »tehnične« oziroma statistične pomanjkljivosti dobljenih rezultatov. Predvsem pri merjenju dinamičnih sprememb v strukturi mednarodne menjave pridejo do izraza vse pomanjkljivosti različnih analitičnih kazalcev za merjenje znotrajpanožne trgovine. Dejstvo je, da so te pomanjkljivosti tesno povezane z definicijo panoge in izbiro statistične klasifikacije proizvodov. Ključno je torej kaj želimo z analizo doseči in kateri del znotrajpanožne trgovine želimo meriti oziroma analizirati. Nižja kot je raven agregiranja bolj bomo v analizo zajeli bližnje substitute, torej proizvode s homogenimi proizvodnimi funkcijami. Vendar pa bomo pri tem zanemarili del znotrajpanožne trgovine, ki je posledica vertikalno deintegriranega proizvodnega procesa. V tem primeru bi morali panogo definirati na višjih ravneh agregiranja.

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

BDP	– Bruto domači proizvod
CEEC	– Centralne in Vzhodno evropske države (ang. Central and East European Countries)
CEFTA	– Centralno evropsko področje proste trgovine (ang. Central European Free Trade Area)
EFTA	– Evropsko področje proste trgovine (ang. European Free Trade Area)
EU	– Evropska Unija
GATT	– Splošni sporazum o carinah in trgovini (ang. General Agreement on Tariffs and Trade)
GATS	– Splošni sporazum o trgovini s storitvami (ang. General Agreement on Trade in Services)
HIIT	– Horizontalna znotrajpanožna trgovina (ang. Horizontal Intra – Industry Trade)
HOS teorija	– Hekscher Ohlin Samuelson teorija
MIIT	– Mejna znotrajpanožna trgovina (ang. Marginal Intra – Industry Trade)
NAFTA	– Severnoameriško področje proste trgovine (North American Free Trade Association)
NTN	– Neposredne tuje naložbe
OZN	– Organizacija Združenih narodov
RCA	– Izkazane primerjalne prednosti (ang. Revealed Comparative Advantage)
SMTK	– Standardna mednarodna trgovinska klasifikacija
UN	– Vrednost enote (ang. Unit value)
VIIT	– Vertikalna znotrajpanožna trgovina (ang. Vertical Intra – Industry Trade)
WTO	– Svetovna trgovinska organizacija (ang. World Trade Organisation)

LITERATURA

1. Aturupane Chonira, Djankov Simeon, Hoekman Bernard: Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1999), 1, str. 62-81.
2. Balassa Bela: Intra-Industry Trade Among Exporters of Manufactured Goods. V: Greenaway David, Thakaran P.K.M., (Ed.): *Imperfect Competition and International Trade*. Brighton : Wheatsheaf Books Ltd., 1986, str. 108-128.
3. Bartelj Andrej: Revoz med najboljšimi v Renaultu. *Dolenjski list*, Novo Mesto, 52(2001), 6, str. 1.
4. Bellak Christian, Cantwell John: The Impact of Foreign Direct Investment on International Trade. *Journal of International Relations and Development*, Ljubljana, 3(2000), 2, str. 120-127.
5. Boršič Darja: Dejavniki znotrajpanožne trgovine v Sloveniji. *Bilten EDP*, Maribor, 23(2000a), 2-3, str. 57-74.
6. Boršič Darja: Merjenje znotrajpanožne trgovine. *Bilten EDP*, Maribor, 23(2000b), 4, str. 39-49.
7. Bowen P Harry, Hollander Abraham, Viaene Jean-Marie: *Applied International Trade Analysis*. London : MacMillan Press Ltd., 1998. 678 str.
8. Czinkota R Michael et al.: *Global Business*. 3. ed. New York : Harcourt College Publishers, 2001. 581 str.
9. Černoša Stanislav: Slovenija in Češka v preddverju Evropske unije. *Teorija in praksa*, Ljubljana, 37 (2000), 4, str. 728-748.
10. Černoša Stanislav: *Teorija mednarodne menjave in znotrajpanožna trgovina*. Doktorska disertacija (osnutek). Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 205 str.
11. Elteto Andrea: Changes in Specialisation and Intra-industry Trade and the Effects of FDI: The Cases of Hungary and Spain. *Journal of International Relations and Development*, Ljubljana, 3(2000), 2, str. 153-172.
12. Hansson Pär, Lundberg Lars: Intra-Industry Trade and its Consequences for Adjustment. V: Greenaway David, Thakaran P.K.M., (Ed.): *Imperfect Competition and International Trade*. Brighton : Wheatsheaf Books Ltd., 1986, str. 129-147.
13. Hill W L Charles: *International Business: Competing in the Global Marketplace*. 3. ed. Boston : McGraw Hill, 2001. 692 str.
14. Kumar Andrej: *Mednarodna Ekonomika*. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
15. Lindert H Peter: *International Economics*. 9. ed. Boston : Richard D. Irwin Inc., 1991. 682 str.
16. Lindert H Peter, Pugel A Thomas: *International Economics*. 11. ed. Boston : McGraw Hill, 2000. 709 str.
17. McAleese Dermot: Intra-Industry Trade, Level of Development and Market Size. V: Giersch Herbert, (Ed.): *On the Economic of Intra-Industry Trade*. Tübingen : Mohr, 1979, str. 137-154.
18. McDowell Moore, Thom Rodney: Measuring Marginal Intra-Industry Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1999), 1, str. 48-61.
19. Pomfret Richard: Intra-Industry Trade in Intraregional and International Trade. V: Giersch Herbert, (Ed.): *On the Economic of Intra-Industry Trade*. Tübingen : Mohr, 1979, str. 115-131.
20. Ray Debraj: *Development Economics*. New Jersey : Princeton University Press, 1998. 848 str.

21. Shirakawa Masaaki et al.: Financial Market Globalization: Present and Future. Tokyo : Bank of Japan, 1997. 60 str.
22. Siebert Horst: The World Economy. London : Routledge, 1999. 308 str.
23. Vickery Graham: The Globalization of Investment and Trade. V: de la Mothe John, Paquet Gilles, (Ed.): Evolutionary Economics and the New International Political Economy. London : Martins the Printers, 1996, str. 83-117.

VIRI

1. External and Intra-European Union Trade : monthly statistics. Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2003. 261 str.
2. International Trade Statistics 2002. Ženeva : World Trade Organisation, 2002.
[URL: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/its02_bysubject_e.htm#regional_trade]
3. Interni podatki Statističnega urada Republike Slovenije.
4. SLO-EXPORT. [<http://www.gzs.si/sloexport/Card.asp?ms=5045398>], 25.8.2003.
5. SLO-EXPORT. [<http://www.gzs.si/sloexport/Card.asp?ms=5045410>], 25.8.2003.
6. SLO-EXPORT. [<http://www.gzs.si/sloexport/Card.asp?ms=5163676>], 25.8.2003.
7. SLO-EXPORT. [<http://www.gzs.si/sloexport/>], 25.8.2003.
8. World Trade Report 1998. Ženeva : World Trade Organisation, 1998. 172 str.
9. World Trade Report 2003. Ženeva : World Trade Organisation, 2003. 67 str.
10. GORENJE. [<http://www.gorenje.si>], 25.8.2003.
11. ISKRA. [<http://www.iskra-si.com/predstavitev/predstavitev-koncerna.html>], 25.8.2003.
12. ROTOMATIKA. [<http://www.rotomatika.si/poslanstvoInVizija.asp>], 25.8.2003.